

财道

●●●●● ●●○○○ 富人的修炼心法与手法

○ ○ ○ ○ ○ 周文强 著


华夏出版社
 HUAXIA PUBLISHING HOUSE

财道

周文强 著



华夏出版社
HUAXIA PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

财道 / 周文强著. --北京: 华夏出版社, 2017.7

ISBN 978-7-5080-9208-9

I. ①财… II. ①周… III. ①投资—基本知识 IV. ①F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第117242号

版权所有，翻印必究。

财 道

作 者 周文强

责任编辑 许 婷

出版发行 华夏出版社

经 销 新华书店

印 刷 北京京都六环印刷厂

装 订 北京京都六环印刷厂

版 次 2017年7月北京第1版 2017年7月北京第1次印刷

开 本 720 × 1030 1/16 开

印 张 14

字 数 120千字

定 价 36.00 元

华夏出版社 网址: www.hxph.com.cn 地址: 北京市东直门外香河园北里4号 邮编: 100028

若发现本版图书有印装质量问题, 请与我社营销中心联系调换。电话: (010) 64663331 (转)

FINANCIAL INTELLIGENCE QUOTIENT

自序

波动的股市

股市，在英文词汇里被称为 equity market，也就是公平、公正的市场交易，但从 1602 年在阿姆斯特丹河大桥上第一次进行股票交易开始，投身股市就是一种冒险。如果没有波动，股市也就不能算作股市了，正如摩根士丹利（Morgan Stanley）的创始人 J.P. 摩根描述：它将不断波动！

2015 年特别值得大家铭记，史无前例的杠杆牛下，股市一下到了 5000 点，又跌回到 3000 点以下，资本市场的大起大落让大家深刻领会到了什么叫一夜暴富，又一夜成空。2016 年 1 月 4 日，新年的第一个交易日，整个交易市场“绿”得发亮，似乎在预示这新的一年中资本市场的不平静，我认为，这一天可以被称为中国金融史上的“黑色星期一”。对于资本市场而言，

股灾留下的是不可磨灭的烙印，还有发人深省的教训。如果大家仔细看一下媒体的报道和身边的案例，就可以发现资本市场塑造了一个又一个神话，又亲手把它一个一个打破。

总之，我们依然不了解这次股市危机的原因，我们知道的只是危机发生了，而且类似的危机还可能再次发生。

因此，在本书《财道》中，原本的书稿中并没有这一篇文章《波动的股市》，我刻意要求本书的出版人莫庸先生将此短文加上，并作为本书的自序，分享给广大读者。我想，在将来的一年里，人们可能会变得更加谨慎，但在2017年、2018年，抑或2019年，类似的投机热潮又会再次出现，如此循环往复，因为尝到股市的甜头后，几乎没有人还能全身而退，直到人们真正认识到人类贪婪、可怕的本性。

新思想创始人 周文强

2016年 9月 15日

FINANCIAL INTELLIGENCE QUOTIENT

前言

罗伯特·清崎先生在 1999 年 4 月出版了自己的第一本书《富爸爸穷爸爸》，很快便在全球刮起了一场紫色风暴，在这本书中，他首次提出了“财商”这一概念。现在距离《富爸爸穷爸爸》一书出版已经 17 年了，但《富爸爸穷爸爸》依然是我读过的最好的商业书，而且罗伯特·清崎先生依然是我最喜爱的商业作家。

我初次接触这本书的时候，感觉自己像是一个虔诚的佛教徒手中捧着《金刚经》，内心激动万分，但是张张嘴，又哑口无言。那时我才不到 16 岁，还没有领会语言的力量，也不懂得运用语言；更重要的是，周围并没有一个志同道合的人能够让我与他分享我激动的心情。于是，我拿起一支笔，一个人完完整整地将这本“经书”认认真真的抄写了十遍。

这样略显执着、愚钝的做法看起来十分可笑，不就是一本财经类的畅销书吗，抄这么多遍有用吗？有用。我用最笨的方法将其中的财商思想烂熟于

心，这些知识在我之后的创业道路中起到了至关重要的作用。

可能有人会怀疑，一本上世纪末的书对今天的商业还有什么意义？毫无疑问，很多商业的细节已经发生改变，但商业的本质始终如一。

《富爸爸穷爸爸》能够长盛不衰一定是因为它有着独特的作用与魅力，其中最为重要的便是“财商”这一概念与理念，这也正是我与新思想整个团队正在集中精力所做的事情之一，在新思想的创业过程中，这本书给了我们很多方法，正是在这个基础上，我们结合当下中国的实际商业环境以及当下互联网时代的背景，诞生了今天的《财道》一书。

过去的一年中，有时我会在同一天赶好几场课程，上午还在广州，下午便匆匆奔赴西安了。从飞机上往下看，能够看到空中翻涌的白云和遥远地面上的青山原野，前方有太阳金色的光芒照耀。看着这样的景色，我总是会想起一句话：我们的征途是星辰大海。可是，商路漫漫，我们的星辰大海在哪里？又该如何去踏上征程，去见识远山、见识海洋、见识宇宙？

也许大家都听过这样一个故事：一位记者到偏远的山区采访，看到一群放牛娃赶着几头牛慢悠悠地走，他便问其中一个孩子：“你为什么要放牛啊？”

“放牛可以挣钱。”

“挣钱之后呢？”

“娶媳妇。”

“娶媳妇之后呢？”

“生娃。”

“生娃之后呢？”

“放牛啊！”

... ..

再问下去，也许整个对话就可以无限循环、没有尽头了。故事本身带给我们的震撼是被大山封锁的浅薄和鄙陋，是落后，是令人无可奈何的无知。其实这样的故事模式在我们的身边也并不鲜见，多少人终其一生都在钱财的泥淖之中苦苦挣扎，年轻时努力赚钱，等资金充裕了才敢娶妻生子，孩子慢慢长大，上学、毕业，又要为钱财而奔波劳碌。很多人的思维定式被框在了这样一个狭小的范围之内，不肯跳出这个圈子，去看一看外面的世界，去了解全新的事物与知识，这不得不说是一种令人惋惜的遗憾。

学习可以帮助我们弥补无知，可以拓宽我们的眼界与格局，可以让我们远离不切实际的幻想，远离对未知世界的恐惧。财商学习更是如此。

中国不乏有钱人，创办企业、买卖房产、收集古董字画；中国也不乏穷人，每天朝五晚九疲于奔命，却依然在温饱线上下徘徊。其实无论有钱人还是穷人都应该学会投资，首要的便是投资自己的教育。一个人，无论贫穷还是富有，最重要的资产永远都是自己的头脑，这是人类经过亿万年的进化而演变出的最强有力的工具。嵌入大脑的知识永远不会被人偷走，甚至会随着阅历的增长逐渐转化成最为得心应手的武器。

中国人对待金钱的态度有些微妙，无论有钱没钱，“钱”这个问题很少拿到台面上来谈论。两千年前的教育家孔子弟子三千，最令他得意的学生却是一簞食、一瓢饮仍不改其乐颜回，可见从我国教育的初始阶段，人们就已经开始有意摒弃“追求金钱”这个方面了，之后儒家所奉行的君子之道更是对钱财深恶痛绝，仿佛稍有精神追求的人就不应该与金钱产生任何瓜葛，最好两袖清风，不食人间烟火。从这样一个细节也可以看出来，我国的教育自古以来就存在着明显的缺失，我们每一个人都身在其中，受其影响，只不过自己没有意识到而已。

“金钱”并不等于“贪婪”，财富本身是客观而中性的，之所以会出现认知上的偏颇，往往是驾驭财富的人出现了问题，观念不对，路也就走偏了。

既然我们的生活离不开金钱，既然我们选择做生意、选择工作、选择赚钱，那么为什么头脑中还要时时刻刻存有“不赚钱”或“不应该赚钱”这样矛盾又悖论的想法呢？

举一个最简单的例子，普通人还在犹豫要不要给非洲难民捐款时，身为世界首富的比尔·盖茨都已经捐出好几亿美金了，善良是一种品质，无法衡量大小，但是从这一点来看，富有的人的确能够比贫穷的人做更多善事。

财富不可怕，追求财富并不一定是贪心的表现，也并不一定需要运用卑劣的手段，我们需要的是正确的理念与方法、健康的观念与态度。追求财富本身就是一种挑战，也是一种成长，能够给我们的生命带来特殊的意义：在

有所成就后回首往事之时，能够欣悦地看到所有的努力不仅帮助自己实现了人生价值，也帮助了更多的人创造了价值。新思想团队不遗余力地传播、教授财商知识也正是在追寻这样一种意义。

世界在飞速发展，我们迎来了一个新经济时代，周围的一切都在日新月异，可能在眨眼之间，一项能够给生活带来翻天覆地变化的技术就诞生了。创意与革新对于商人和企业家来说便意味着新的商机，错过了最好的时机，市场顷刻间便被嗅觉灵敏、思维活跃的人瓜分殆尽。如果一直因循守旧，迟早有一天那些看似安全的观点、技术、模式都会变得危机重重，只有目光锐利的人，才能在危机之中找到隐藏着的机遇与希望。

对财商的学习与培养，能够让我们在危机层层包裹的环境之中保持清醒冷静的头脑，看清哪个是难得的机会，哪里有深不可测的陷阱。

那么，在大家都争分夺秒让自己的钱包变得更饱满、银行卡上的数字变得更大的时候，选择停下脚步、付出时间与金钱来学习这样一门也许并不能立竿见影的知识，有没有用呢？

当然有用。就像我们买个钱包会花掉手中的钱一样，可是钱包的作用正是将源源不断的钱归拢到一起，那么曾经花费时间去挑选颜色、款式、容量的钱包是否算是浪费呢？

我在自己的第一本书中着重讲述的是自己成长与创业的故事，这本书将要讲述的不再是故事，而是这些年我逐步积累、沉淀下的知识。感谢新思想

各位学员以及广大读者的支持和敦促，让我有了将头脑中的零星片语整理成一套完整体系的动力，现在到了验收成果的阶段，希望能够给创业迷茫、发展困顿中的你带去一些有益的启发。

古罗马帝国的皇帝马克·奥勒留在他的《沉思录》中这样说：关注你面前的事物，无论它是一种行为、一种观点，还是一句言辞。

希望你在这本书中能够关注到起码一个事件、一种观点、一句富含意义的话，也许这一个小小的点，能够像蝴蝶效应一样给你带来无穷无尽的、不可思议的变化。果真如此，我笔下的文字，也便有了相应的意义。

新思想创始人 周文强

2016年9月1日

FINANCIAL INTELLIGENCE QUOTIENT

目 录

第一章 为什么只有 3 % 的人能成为富人？ /001

100 个人中只有 3 个人懂得投资的智慧 /002

领导者的特质 /011

生而贫穷或生而富有 /020

第二章 梦想并非用来实现，而是用来支撑灵魂 /029

我的第一本传记书为什么叫《因梦而生》 /030

梦想永远推动着你前行 /037

梦想是战略的源头 /046

财 道

第三章 财务自由：你需要我，仅仅因为我更好 /055

你是否真正自由？ /056

开启财商思维 /065

打造现金流 /072

你需要我，因为我更好 /077

第四章 四象限与增长陷阱 /087

你，只缺一根杠杆 /088

跳出人生的象限 /094

突破自己的象限：跳出盲区 /102

增加资产，减少负债 /107

第五章 创业三要素：生而为创，处处为赢 /115

为什么要创业？ /116

创业属于每一个人 /121

生而为创，处处为赢 /129

第六章 事业长青的经营法：五大系统 /135

创业是持续的，没有终点 /136

让企业自动化运营的五大系统 /141

分配系统：让员工比老板努力十倍 /144

晋升系统：让公司自动裂变 /147

文化系统：让公司的品牌和精神生生不息 /150

财 道

营销系统：让客户自动变成你的销售 /153

风险管控系统：让成功的企业家功成身退 /156

第七章 商业模式：互联网的商业生命 /161

最佳商业模式 /162

如何打造成功的商业模式 /170

商业模式是你手中的利器 /178

第八章 财道：财商之道 /187

你是否有财商？ /188

我传播财商思维的使命 /194

真正的财商之道 /202

FINANCIAL INTELLIGENCE QUOTIENT

第一章

为什么只有 3% 的人
能成为富人？

100 个人中只有 3 个人 懂得投资的智慧

人类的本能，让我们在布满繁星的黑暗夜空之中，一眼就能够辨认出最明亮的一颗。有自然的差别才会有人为的区分，能够吸引我们目光和注意力的往往是群体中最显著的那一部分，比如散落在沙砾中的珍珠、屈居于鸡笼中的白鹤。

喜欢攀登的人一定不想错过喜马拉雅山脉的险峻巍峨，醉心追求财富的人也一定不会忽视亿万富翁比尔·盖茨的传奇经历。令人瞩目的事物都孤独闪耀，有时候他们很难走进大众的视野，也不在普通人的理解范畴之内，就像掌握着全世界大多数财富和资源、但数量只占人口比例3%的那一个富人群体，大多低调不为大众所熟知，活跃在普通人视线中的也仅仅是为数不多的几个。

第一章

为什么只有 3 % 的人能成为富人？

有一个笑话说，如果你在路上看到所有的车都在违规逆行，那大概是你自己开反了，事实上，这3%的人就像这逆行的车主，不仅无所畏惧、一往无前地逆向而行，还让路上所有其他的车主困惑或者怀疑是不是自己开反了方向。

3%的人看起来像是危言耸听，这个数字意味着全世界大多数人朝九晚五奔波忙碌地工作、加班，却把财富源源不断地送进了这些人敞开的口袋，而那些介于饥饿和饱腹之间、挣扎在贫困线上的人甚至都不一定能够想象得到还有这样的一群人存在。

世界上只有3%的富人，如果他们的财富是海洋，那么剩下的97%的人中的一大半都依旧停留在岸边，没有学会游泳，甚至也没有救生圈，只能望洋兴叹，感慨海浪波涛汹涌，心中升腾起万丈豪情，却没有人能，甚至没有人敢迈出一小步，去撷取一缕浪花，感受海水的潮湿与清凉。

于是有人抱怨，这些人是含着金钥匙出生的，或者上辈子行善积德命该如此，他们之所以能聚富成海是因为命里带水，而自己不能是因为五行“缺坑”。

吃不到葡萄不能只用“葡萄很酸”的借口聊以自慰，要去分析为什么别人吃得到甜美的葡萄而自己不能。

为什么世界上只有3%的富人？是什么成就了他们，让他们对财富的影响和掌控游刃有余？

财 道

我想许多人和曾经的我一样对这个问题充满疑惑，或许也和我一样翻阅过无数经典书籍，费尽周折寻找答案。如今终于在自己的作品中，我有这样一个机会把自己的一点见解分享给读者，分享给更多的人，权当是一个引子，开启大家独立且更为深入的思考与探究。

在我看来，这个问题的答案其实可以很简练：因为只有 3% 的人真正懂得投资的智慧。在任何一个国家、任何一个时期、任何一种社会形态中均是如此。

现代人热衷于投资，无论是清闲的大妈还是忙碌的白领讲起投资理财来都可能煞有介事、头头是道，理财书籍更是被人们推崇备至。罗伯特·清绮的《富爸爸穷爸爸》系列，承载着犹太人智慧的“羊皮卷”《塔木德》，世界金融巨人的传记，甚至披着童话外衣的《小狗钱钱》都成了畅销全球的经典，在中国更是风头无两，至今畅销不衰。

当然还有另外一个为人熟知的古巴比伦人通过理财致富的故事，这个故事一度被风沙和废墟掩埋，封存在了5000多年的岁月长河之中，直到随着考古发掘与巴比伦灿烂辉煌的文化一起重见天日，用楔形文字镌刻在398块厚实的泥板上，像历久弥新的珠宝，依旧闪烁着熠熠的光辉。

泥板上的故事主人公是一个名叫达巴希尔的人，这些泥板记录的便是他如何从一名奴隶还清债务获得自由并最终成为富翁的过程，他在一个月圆的

第一章

为什么只有 3 % 的人能成为富人？

日子里郑重地写下第一篇“日记”：我终于从叙利亚摆脱了奴隶的身份，回到了巴比伦，我决心要偿还我所有的债务，做一个值得巴比伦同胞尊敬的富人。

此前他的收入十分微薄，但是他又挥霍无度，妻子不得不回了娘家，而他自己则背井离乡，做了强盗，第二次打劫的时候被骁勇的士兵逮捕，以两块银钱的价格被卖到了叙利亚为奴。

在女主人的帮助下辗转逃回巴比伦的达巴希尔开始重新审视自己，如果内心有一颗自由人的灵魂，自然就不肯甘心做一辈子奴隶，而面对债务，同样需要逃亡时的果决、勇气和耐力。他接受债主之一马松的建议，对自己的收入进行了细致地划分：十分之七用来维持生计，十分之二用来还债，十分之一用来储蓄以备不时之需，或进行稳定安全地投资。达巴希尔严格地执行这一计划，慢慢摆脱了所有的债务，成功跻身富人的行列。

故事本身和巴比伦失落的文明一样耐人寻味，达巴希尔靠着自己的坚韧和勤奋从最卑贱的身份一直奋斗到社会的上层，完成了人生最华丽的逆袭。但是这个故事在5000多年后还有着更令人惊叹的续集：翻译泥板书的教授自己也陷入了债务危机，他按照达巴希尔的理财方式为自己制订了相应的计划，三年后不仅偿还了所有的债务，而将储存起来的十分之一收入进行投资给他带来了更加丰厚的回报，与当初依靠微薄薪水糊口度日的情景相差云泥。

历史有时候会让人忍不住吃惊，如今已经不知所踪的巴比伦人在几千

财 道

年前就已经注意到了投资的重要性，尽管衣食住行仍然是生活中最重要的部分，尽管投资所占的收入比重并不大，但是这看似轻描淡写的一个行为很有可能就是帮助达巴希尔成为令人尊敬的富翁的关键，也是帮助现代社会中一个不懂理财的教授解决财务危机的金科玉律。

古巴比伦文明就像它为人称道的空中楼阁一样成了时光中的微尘，与它遥遥相对、同为四大文明古国之一的中国却能够将自己的文化传承延续下来。如今我们学习投资理财总是喜欢把目光投向国外，学习西方的投资理财智慧，很多人带着谦虚与探索的心态，但是更多的只不过是盲目跟风而已。可是无论哪一种，都没有注意到东方这片属于我们自己的沃土上也流传着无尽智慧，在以重农抑商为传统、官本位为主导的漫长历史中，许多商人凭借自己的才智书写了与众不同的传奇，至今看来都让人瞠目结舌、心生敬佩。

清朝道光年间一个安静的夜晚，山西省平遥县城的一座院落内，日升昌票号财东李大全跪地不起，苦苦挽留大掌柜雷履泰继续掌管日升昌。数年之前也是这样一个清冷的月夜，二人神情严肃地对坐，商讨改西裕成颜料庄为日升昌票号的事宜，从一手执钱一手执货的普通商号全线转型，开辟出一手进钱一手回钱，只与真金白银打交道的全新商业模式。雷履泰挣足了面子，答应继续执掌日升昌，之前写信要求撤回的分号也不必再大动干戈回归总号。与雷履泰心生嫌隙的二掌柜毛鸿翔因此请辞，被蔚泰厚绸缎庄挖走，不久改建蔚泰厚票

第一章

为什么只有 3 % 的人能成为富人？

号，与昔日亦是故友又是旧敌的雷履泰所经营的日升昌一较高下。

这些故事中的人并不知道自己的私心与恩怨恰恰促进了清代山西传统金融业票号的迅速发展，甚至形成了清代山西商业发展的独有模式。

稍微熟悉历史或看过相关影视剧的人都听说过“票号”，它是中国古代专门进行兑换业务的金融模式，这一金融模式是山西经济发展的一种特殊产物。清朝时，山西走南闯北的商贾们身上带着大量的现银，既不方便又不安全，西裕成家大业大，常常帮助亲朋好友汇兑银两，北京的分号收了银子，山西的分号予以兑换，商业嗅觉灵敏的雷履泰从中发现了全新的生意，得到了慧眼识人的东家李大全的鼎力支持。日升昌的成立宣告山西第一家票号诞生，传统的金融业发展进入了新的阶段。

在传统金融业中，票号最接近现代的银行，结构和管理也和现代的企业制度十分相似。票号奉行“东伙合伙制”，出资人只拥有所有权和确定掌柜的权力，不能插手经营事务，而掌柜则有着绝对的经营权，无论是资本的流转还是具体的业务安排，既能制定制度，又能强力执行，掌柜和伙计都可以根据资历和表现获得“顶身股”，享受分红。

提到山西票号还有一个绕不开的人，他就是希望能够“汇通天下，货通天下”的乔致庸。乔家世代经商，家底丰厚，乔致庸从哥哥手中接管了家族生意，他做的第一件事便是疏通南北的茶路和丝路，因为体会到商贾们路途

财 道

的艰辛与危险，他决心创办票号“大德通”和“大德恒”。怀着“汇通天下”的宏伟夙愿，乔致庸将每年的利润继续投入作为资本，这让他的票号迅猛发展，分号遍及全国，甚至承担起为清政府汇兑军饷、筹集粮草的任务。山西票号后来也因为得到清政府的支持，山西成了整个大清帝国的金融中心，平遥、祁县这样不显山露水的地方成了真正的藏龙卧虎之处。

后来清政府江河日下，国内白银大量外流，乔致庸转而开始修建乔家大院。真正的智者一定有着洞烛幽微的眼光，山西票号最终在更为先进的近代银行的冲击下逐渐衰微，这一切乔致庸一定早就心有所感。

钱在懂得投资的人眼中不仅仅具有购买力和消费的意义，而是帮助自己实现目标的途径和工具，乔致庸想要借足够丰厚的资本实现“汇通天下”的愿望便是如此，他修建府邸也是如此。山西商人们能够调度上亿两白银，能够将分号遍及全国乃至海外，依靠的不是精打细算的小聪明，而是纵横捭阖、决胜千里的大智慧，这种智慧便是投资的智慧。在交通、通讯、法律、政策都不够完善的条件下，他们的投资方式和经营模式已然超越了时代，留给后世精彩的剪影和巨大的回响，至今仍旧能够给现代人带来深刻的启示。

没落时期的山西票号错过了转型为现代银行的机会，走到穷途末路这一步，曾经如日中天的票号便成了投资智慧的反例。因循守旧的思想让最后一批山西票号的经营者错失良机，曾经能够“汇通天下”的资本一旦散尽，从

第一章

为什么只有 3 % 的人能成为富人？

此便再也无法聚集起来。

看到这里我们不难发现，其实对资本本身的过分执着也会带来适得其反的效果。投资需要先发制人，也需要投资者宏伟的韬略和精准的眼光，又要审时度势，灵活应对周遭的复杂环境。山西票号的继任者们正是缺乏这样的眼光与头脑，抱定传统票号的业务、投资模式、经营模式不肯改进，才导致了整个行业大厦将倾，最终黯然退出商业的舞台。过分拘泥于既定的、看似安稳的方式，会让人成为某种规律与制度的守护者，人不再是资本的掌控者，反而被资本奴役。这也是山西最后一批票号财东和经营者无奈退出3%富人行列的原因。

用财而不守财，执着而不执迷。几千年前的巴比伦人告诉我们要合理的规划，乔家大院的缔造者告诉我们要敢为天下先，但不能对钱本身产生贪恋和依赖。

投资的智慧到底是什么？上面的两个故事只能给我们带来启示，而真正的答案永远不一而足。

这时我们可以回头反观最初的内容，只有3%的人懂得投资的智慧，那么剩下97%的人处在什么状态呢？大多数人都按部就班地上学、工作、结婚生子、买房买车、赡养老人，辛苦工作换来的薪水要还房贷、车贷，要支付生活开支、养育子女。手中的钱用途很多，但是几乎都是用来消费，每消费一

FINANCIAL INTELLIGENCE QUOTIENT

财 道

笔都是在给自己贴上一张奴隶的标签，背负像枷锁和包袱一样沉重的债务。

5000年后的今天，大部分人面对的仍然是当初困扰达巴希尔的问题：挣脱“奴隶”的身份，偿还债务，过上富足的生活。可是有多少人能够真正领会达巴希尔的理财智慧，又有多少人能够从中看出投资的重要性呢？

看懂并且能够运用，才能成为那3%的人。

第一章

为什么只有 3 % 的人能成为富人？

领导者的特质

在遥远的非洲东北部和阿拉伯半岛之间有一片名为红海的神奇海域，红海中生活着一种奇怪的鱼，身似艳丽的绸缎，通体鲜红，群居而生，叫作红鲷鱼。红鲷鱼的群居方式是家庭式的，一夫多妻，雄鱼是“一家之主”，剩下的十几条雌鱼都是它的妻子。红鲷鱼最令人惊异的地方并不是它美丽的色彩，也不是其鲜美的肉质，而是它能够变性的特点：当群体中的雄性死去之后，剩下的雌鱼在最开始的时候会突然六神无主、慌乱不堪，但是过不了多久便会有一条体格最为健壮的雌鱼变成雄性，成为新的“丈夫”，重新统领整个家庭。

大自然的神奇有时候让人既惊讶又费解，但也不得不让人由衷地赞叹。

财 道

红鲷鱼是一个奇特而极端的例子，但是这种物竞天择的道理却永远颠扑不破，几乎所有以族群为单位生存的动物都组织严密、分工明确、等级森严，首领永远最强壮、最凶悍、最机敏。我们所熟知和钦佩的狼群，每一匹狼都有着自己的职责，外出觅食时也有着严格的“站位”，头狼通过竞争而产生，要经过一场严酷的厮杀才得以确立，其他雄狼若想挑战头狼的地位，也要经过更为激烈的厮杀，一旦挑战成功，曾经的头狼多数情况下在群落中便失去了容身之地。

人类社会较之动物要复杂得多，也高级得多，群体之间的划分也因为标准不同而纷繁、细致。我们常常以外貌、学历、背景来辨别人与人之间的差别，但是彼之甘饴我之毒药，这些标准并不能赢得所有人的青睐和认同。我们又把人生分为成功和失败，可是成功和失败的判断标准本身就充满了主观色彩。

如果真的要加以区分，我想把人分为“领导者”和“追随者”最为合适。

领导者自然是令人瞩目的领袖，是旗帜，是标杆，是制定规则的人，拥有绝对的话语权，往往振臂一呼应者云集。而追随者则是阅读规则、遵守规则，甚至抄袭规则的人。

任何一个领域中的领导者所占据的比重都很小，只有3%，余下97%的人是追随者，在财富这一范畴中更是如此。3%的人坐拥世界上的大部分财富和

第一章

为什么只有 3 % 的人能成为富人？

资源，他们就是那3%的真正懂得投资智慧的富人。贫穷和富有本来也是一个相对的概念，很多人热衷于标榜自己“有钱”，但是到底有多少钱才算是有钱人？

真正的富人是财富的领导者，而有些掌握财富的人只不过是比較富有的追随者而已，聚沙成塔的钱財在他手中不能恒定，随时可能随着一阵狂风消散殆尽。目光如炬的领导者懂得怎样将砂石铸成屋宇、城墙，打磨成一切自己想要的样子，而这些东西则不会随着时间而贬值，不会随着外界的改变而风化腐蚀。

再来反观红鲱鱼的特性，通过变性维持族群的稳定是大自然选择的结果，但是强壮的雌鱼变成雄鱼需要两个必不可少的条件：一是外界环境的刺激，雄鱼死去或者出走，让群龙无首的雌鱼必须做出应激反应来适应这一威胁生存的状况；二是雌鱼本身具备这种变化的本能，以保证有一条鱼能够脱颖而出，成为家族新的领导者。简单来说就是天时、地利、“鱼”和。

人们常常喜欢分析到底是“英雄造时势”还是“时势造英雄”，其实无论这两个观点哪个更合理，“时势”和“英雄”都是绕不开的两个关键词，问题是谁能够被时势造就，谁又能造就时势？能够造就时势的，当然只有那些本身便具有成为英雄的潜质的人。

这些英雄就是能够审时度势、开风气之先的领导者。每个人所面临的大

财 道

的时代背景是相同的，但是总有人会被历史铭记、被时代推崇；也总有人泯然于众人，成为洪流之中一闪而过的助推者。

环境改变了，海水的温度变了、颜色变了，周围更加凶猛的敌人在来回穿梭，如果我们都是红鲱鱼，那么最终有谁能够冲出藩篱，成为下一任领导者呢？

温州商帮无疑就是这样的领导者。

温州商帮是一个很独特的群体，和中国传统的商帮不同的是，它是跟随改革开放的脚步发展起来的。温州商帮的主力是农民，草根出身，所有的资源都源于自己的开发创造。温州商帮的流动性特别强，自主自发地涌流到全国各地，又涌流到世界的各个角落，建立起温州商帮组织，于是有了那句半是戏谑半是钦佩的话：凡是有人的地方就有温州人。温州商帮和“温州模式”早已被人作为经济学现象来研究了，“可怕的温州人”简直就是商界的野战部队，逆袭的速度像是开了全挂。

一定是自身某些与众不同的特质赋予了温州人胆识、气魄和源源不断的力量，让他们能够成就“东方犹太人”的商业神话。

其实无论是从地理位置还是文化传统来看，温州都是一个不起眼的地方，“七山二水一分田”，土地少，人口又多又密集，临靠海岸、河流众多，但是交通却非常不便。乾隆皇帝说“穷山恶水，泼妇刁民”，这句话对

第一章

为什么只有 3 % 的人能成为富人？

于温州人来说并不适用，恶劣的自然条件并没有阻挡他们追求富裕的脚步，也没有磨灭他们昂扬的斗志，反而给了他们乐观的精神和无畏的勇气。于是他们怀揣着豪迈但又朴实的梦想，于是他们不惜离乡弃土，于是他们走遍千山万水、历尽千辛万苦、想尽千方百计，于是他们从最初的解决温饱开始，从最简单的产品加工开始，用星星之火，慢慢积蓄出燎原之势。那些离开故乡水土的农民，厚道、稳重、低调、团结，锐意进取又吃苦耐劳，无论人走得有多远，这些品格都不曾发生改变。人只有在成为自己的领导者之后才有资格领导他人，温州商人身上所具备的这些看似简单的特点，正是他们能够成长为领导者的最基本的品质。

我想和我一样对温州商帮、温州模式充满好奇心的人也一定会被他们的智慧所吸引，也会被他们的情怀所打动，他们标榜自己为逐梦者，他们经历过激流险滩，也见识过美丽霞光，如今的温州商帮仍旧是一个团体，却也成了一种文化。

温州人的气魄并没有被贫瘠的山水所局限，反而胆识过人，同样是 10 万块钱的创业基金，一般人可能会留下 3 万作为退路，但是他们则会选择再借贷 10 万进行创业。但是他们并不会因此而好高骛远，最初起家的温州人大多依靠加工、仿制，而最初闯荡欧洲的温州人则捡来犹太人扔掉的布头或碎皮革，做成小钱包出售，同样一条皮带，别人卖 15 欧元，温州人卖 12 欧元。敢于

财道

冒险的基础是脚踏实地，领导者的行动能力与他的思维一样敏捷。

司马迁在《史记》中这样描述中国的“商祖”白圭：趋时若猛兽鸷鸟之发。领导者对商机的捕捉的确有着猛虎扑食、雄鹰捕兔的迅疾与果决，而且能够审时度势，区分出每个商机背后最微小的不同点，从而决定不同的出击时间、速度、角度，就像老虎捕捉麋鹿，需要的是力量，而鹰隼追逐野兔需要的则是速度，不同猎物有着不同的特点，如此，整个捕猎的过程也会面临不同的挑战，当然最终的结果往往是成功与胜利。

温州商帮便是这样，他们有着敏锐的洞察力，不仅能够迅速嗅到商机，并且能细致分辨出每个商机背后的利弊，就像“春江水暖鸭先知”，他们能够在第一时间辨别出机会并加以利用，自然能够无往不胜。温州的地理特征让它缺乏政治上的优势，但是大部分温州商人都十分关心政治，他们将自己的眼界放得很开阔，国家的每次宏观调控或者整体经济环境出现波动，他们都能以最快的速度做出反应和调整。模仿与加工的模式陷入瓶颈时，他们最早有了品牌意识；他们抢占先机进入楼市，等到所有楼市都轰轰烈烈的时候又悄然转战金融、能源、建材，甚至古董、字画……

领导者是改变世界的人，他们不仅创造财富，也在创造着新的秩序，并且吸纳更多的人到这个秩序中来。在许多商人陷入困境的时候，在雾霾笼罩半个中国的时候，在山西煤矿数度塌陷的时候，温州的企业家们正在寻求新

第一章

为什么只有 3 % 的人能成为富人？

的突破和变革，正在提升品质，变廉价商品为优质品牌。

优秀的领导者一定有着非凡的思维和眼光，有着积极进取的开拓精神，有着舍我其谁的品牌意识。领导者有轻松赚钱的能力，但是赚钱却不是他们唯一的目的，品牌的价值、价值本身的价值、成就顾客的价值也同样重要。

我想在这里与大家分享一个我个人的故事，故事发生的地点在澳门的百达翡丽钟表店。在此之前我已经在内地、香港等很多地方逛遍了名表店，我对世界著名的品牌一直抱有浓厚的好奇心，很多知名品牌的背后不仅有着丰富的历史、精彩的故事，还形成了一种特定的文化，这让它们的名气如日中天，又有着非凡的魅力，毕竟能得到全世界人的青睐，让无数人梦寐以求是有原因的。我喜欢探究这些原因，这些品牌本身就是领导者，研究它们能够给自己带来许多令人茅塞顿开的启示。我去体验这些品牌，去观察它们、分析它们，在此过程中学到了许多经营与投资之道，不断刷新着自己的知识与认识。

百达翡丽钟表店与其他任何一家名表店都不相同，其他品牌的钟表店顾客进门之后往往身后便会尾随着彬彬有礼的导购员，他们观察顾客的眼神与脸色，投其所好，借机推销自家的钟表，从款式、材质到做工、售后，口若悬河、事无巨细。也许大家都有过这种体验，被导购紧紧盯着的确不是一种愉快的感觉。但是在百达翡丽钟表店却没有人跟在身后滔滔不绝，没有人不断推荐这一款好看、这一款奢华、那一款经典，更没有人告诉你“先生，我

财 道

们这儿打折促销，买一赠一”。

我独自一人看了一会儿，询问的时候才有人不紧不慢地开始回答我的问题。很多名表品牌都喜欢标榜自己是世界第一或者是第几，我问店员百达翡丽排名第几，他茫然地摇头说我们从来没有给自己排过名，更没有说过自己是第一。我前往的那一家百达翡丽店已经开了80年了，里面的每一个店员都神色平静，态度礼貌温和，不卑不亢，似乎你买不买跟他们一点关系都没有。这让我感到非常奇怪，更奇怪的是当我说我想买一块店里最贵的表的时候他又摇摇头说“不好意思先生，我们不能卖给您”。

为什么？

于是他告诉我百达翡丽的客户是分级别的，第一次购买的客户只能买基本款，因为培养一个制表师要25年，每块表都是纯手工打造，至少要花费4年时间，每一块表都融入了制表师的心血，都是独一无二的精品，“我们要尊重他们的劳动成果，不能把表卖给不懂表的人”。百达翡丽还会调查每一位客户，确保客户人品端正、财产来源正当合法，即使这样也要按部就班地分级别买表，如果某一款产量很小还需要预定、排队购买。它们名贵的表动辄上千万，但是也会不定期推出十几万的普通款，虽然按其品牌和配置都不止这个价位，但是卖这样的表并不是为了赚钱，而是为了回馈老顾客。

或许你能想象出我当时的震惊程度，因为这个品牌的销售方式，因为它

第一章

为什么只有 3 % 的人能成为富人？

的价值理念、品牌宗旨，因为它自身的傲气。它存在的意义不是为了赚钱，而是为了彰显价值，这里面有自己的价值，同时也有顾客的价值。它根本就不必发愁自己的产品因为价格太高而没有销量，因为慕名而来的人一直都排着队等在门外。

我最后听取店员的建议买下了百达翡丽较为基本的款式，但是这一次的购买成交却让我心服口服，也让我对领导者的特质有了新的、更深刻的认识。

我想，领导者的能力和魅力就在于此，不必推销自己，自身的价值自然有着无穷的吸引力。真正的翘楚是不在意自己的位置和排名的，真正的领导者也不会挖空心思去赚钱。无为而无所不为，这才是最高境界。

财 道

生而贫穷或生而富有

上帝是公平的吗？如果是，那么为什么不是每个人都能投胎成英国王室的小王子、国民老公王思聪、贝克汉姆家的七公主呢？

富贵王孙生下来就衣食无忧，连前程和未来都不用担心，一条金灿灿的道路从出生铺到了死亡，人生路上撒满了金光。扯得远一点，孙悟空是从石头缝里蹦出来的，可那毕竟是女娲补天剩下的石头啊，出身高贵得无人能及。

于是“命运”成为人们对自己人生历程的简单总结。命运这东西最奇妙的地方在于它常常被人们拿来当借口、当托词，无辜躺枪，如果命运是一个人，也许他早就起身反抗了：你凭什么把你自己的责任推卸到我身上？

我所说的“生而贫穷或生而富有”并不是指降生在清贫或者富贵的家庭

第一章

为什么只有 3 % 的人能成为富人？

之中，而是出生后的道路的选择：你可以选择一条通往富裕的道路，也可以选择一生贫穷，方向在脚下，权利在你自己的手里。

穷人家的孩子经常会拿来和富人家的孩子进行比较，二者有什么不同呢？同样是十几岁的少年，穷人家的孩子从妈妈那里得到 10 块钱，他把这 10 块钱仔细掂量很久，他需要买一支钢笔，这花去他 7 块钱，还需要一个本子，又花去 1 块。商店里有他最喜欢的山楂口味的冰棍，他犹豫了很久，终于狠下心花 1 块钱买了下来。10 块钱只剩下最后 1 块了，他捏在手里，再也舍不得花了。

富人家的少年的零用钱一直很丰厚，爸爸大手一挥，给了他 1 万。他早就看上了一辆炫酷的保时捷跑车，可是手里的钱只够买个轮胎，简直杯水车薪。于是他拿出自己手中所有的钱，然后向朋友们借、答应给爸爸打工，终于凑到了 10 万付了首付，兴奋地把梦寐以求的爱车开回了家。

在两个孩子截然不同的生活方式中你看到的是什么？一边是贫穷而节俭的好学少年，一边是家境优渥、花钱大手大脚不计后果的富二代？贫富差距是一个亟待解决的严峻的社会问题？

我看到的是两个孩子金钱观的差异。我无法断定这两个少年谁能够拥有一个更美好的未来，说不定穷人家的孩子非常争气考上了好的大学，找到了好的工作，一生安稳富足；而富人家的孩子养成了奢侈浪费的习气，没出息

财 道

地败光了父辈积累下的全部家产。但是目前来看，两个孩子对待金钱的态度是完全不同的，穷人家的孩子手中可以支配的钱不多，他想到的首先是“节省”，在他的心目中钱要积攒、要省；富人家的孩子有更多的钱可以支配，他选择了消费，可是这样的消费对于他来说承担起来还有些吃力，于是他想尽办法让自己能够承担，为了买下跑车，他必须学会自己挣更多的钱。前者有一个很单纯梦想，让全家人过上更好的日子；后者有一个很实际的动力，把买车的贷款还完。

穷人一般都很节俭，节俭是一种美德，但贫穷本身并不是美德。穷人家的孩子的心态正是大多数穷人的心态，处处捉襟见肘，于是处处谨小慎微，钱对于他们来说非常重要，所以花钱的时候要再三忖度。富人家的孩子的心态也和富人的心态相同，钱在他们眼中更像是工具，和生活中其他任何工具没有什么不同。穷人关注的往往是钱本身的价值，而富人关注的则是钱能够创造的更多、更广泛的价值。

富人并不可怕，可怕的是富人不仅比你有权，还比你聪明，更比你努力。孙悟空虽然在出世的一瞬间震惊了天庭，可是真正让他获封“齐天大圣”称号的是他高超的本领和天不怕地不怕的精神。

混乱的秦末历史中，项羽武艺高强、身份尊贵，是强悍的“西楚霸王”；刘邦出身微茫，仅仅是区区一介亭长，可是最终却是刘邦荣登帝王宝

第一章

为什么只有 3 % 的人能成为富人？

座，比他实力强不知多少倍的项羽被围困垓下，最终自刎乌江，负气而亡。

相比刘邦，项羽的优势是显而易见的，不知甩出他几层城墙，但是历史选择的却是一副痞相的刘邦，为什么？

其实刘邦才是生而富贵者，项羽的失败是注定的，刘邦攻入咸阳想到的是约法三章，项羽进入咸阳之后想到的是屠城；刘邦重用萧何、张良、韩信，言听计从，项羽好不容易有个聪明绝顶又忠心耿耿的范增，却一直不肯听从他的劝告，韩信在时也不能慧眼识珠委以重任，刻好的印章在手中把玩许久也不肯授予部下。

思维模式的差异导致了刘邦和项羽结局的不同。富人与穷人之间，领导者与追随者之间差别最大的就是思维模式。

思维模式是决定一个人生而富有或生而贫穷的最重要原因，美国人爱德华兹的故事就是最好的写照。爱德华兹曾经因为持械抢劫罪被判监禁，后来借朋友的钱买乐透中了2700万美金。

2700万，美金。什么感觉呢？喜从天降、飞来横财、一夜暴富，天上掉下个肉馅饼刚好砸在了你的头上……

可惜你吃素。

人们经常说金钱会腐蚀一个人，给他的生活带来悲剧，爱德华兹有钱之后的行为并没有让持这种观点的人失望，他用这些钱买了豪宅、跑车、私人

财 道

飞机，花 450 万购买了几匹成绩平平的赛马，收购了一家光纤安装公司和一家经营豪华轿车生意的公司，最后因为吸毒成瘾、肆意挥霍，不到五年就宣布破产。之后妻子改嫁，他本人则在 2013 年于一家关怀中心孤独死去。

爱德华兹在领奖的时候说自己不打算拿奖金来购置豪宅名车，想做一些有意义的事情，让家人过上幸福的生活，可是直到去世他也没有给女儿留下任何东西，甚至连人寿保险也没有。

虽然变成了有钱人，可是爱德华兹头脑中穷人的思维模式却没有改变，无论他有没有钱，这样的思维模式都让他一直受金钱的摆布：贫穷了就追着钱跑，忍饥挨饿、精打细算；富有了仍然被金钱控制，穷奢极欲、坐吃山空。爱德华兹对金钱的认识非常浅薄，在他看来，钱只有消费这一种价值，生活也只有挣钱——花钱这一种形式，今天是穷人明天是土豪，生活方式却一样简单粗暴。

上帝是公平的，他没有把钱平均分给每一个人，却给了每一个人相同的机会，能否把机会变成财富取决于你自己。

我之所以会这样说，之所以敢这样说，是因为我自己对此有着真实、强烈的感受，如果你看过我的第一本书《因梦而生》，你就会了解我的故事，那本书中详细地记录了我的成长经历和心路历程，每一滴汗水、每一个脚印、每一簇思维的火花都脱胎于我对生活、对财富的深切感悟。那些经历组

第一章

为什么只有 3 % 的人能成为富人？

成了过去的我，可是这些感悟却从本质上成就了今天的我，让我有机会走出年少时头顶笼罩的黑影，也让我有了提起笔写这本书的动力，也许我的经历能够引起你的共鸣，但是我更希望自己学到的经验和智慧给你带来更加实际的帮助。

虽然整个世界范围内的贫富差距让人触目惊心，虽然每天都有千千万万的人含着金汤匙出生，但是我想大部分人和我一样，出生在一个十分普通的地方，拥有一个更加普通的家庭。甚至我的境况比大多数人更加糟糕，在我的童年时期家道败落，因为财务问题，牢狱之灾降临到了父亲身上，同时降临的还有十几年家境窘迫、一贫如洗的艰难时光。

其实回头来看，我非常感激那一段时光，困境不仅磨练了我的意志，也激发出了我隐藏在身体中的潜能，我不断学习、不断思考，思维和眼界慢慢就在这样的过程中打开了，渐渐地我感觉到了自己的成长和蜕变。

和大多数出身贫寒的孩子一样，我从小便懂得钱不能乱花，父母给的零花钱、过年收到的压岁钱都十分仔细地收着，忍着口水不去买喜欢吃的零食。14岁的时候我因为家境的原因选择了辍学，跟随亲戚外出打工，最初只能当学徒，没有工资，每天晚睡早起，只能保证不会饿肚子。

那个时候我对钱是充满渴望的，逼着自己去努力学习师傅们的手艺，后来有了比较微薄的工资，但是仍然舍不得花，一点一点地攒着，就希望能多

财 道

积累下一些补贴家用，让母亲过上好日子。

随着眼前的世界不断敞开、延伸，我看到了生命中更多种不同的、斑斓的可能性，我对金钱的认识也逐步有了改观，钱不仅能买食物、衣服，不，它的意义和价值不仅仅这么简单！这样的改观终于在我挣到人生第一笔 4300 块钱的时候发生了质的变化，我决定用这一笔钱进行投资，投资自己的大脑。在我的执意坚持下，母亲最终也只好同意我去报名县城的电脑职业技术学院，虽然她更希望我留在家乡，虽然她希望我再多打几年工尽快娶妻生子，虽然她很不舍，但是她的支持给了我莫大的鼓舞。于是人生第一次，我花光所有的积蓄，用这些在当时的我看来非常丰厚的资金做了一件吃饭穿衣之外的事。我用自己手中掌握的绝无仅有的机会做出了一个受益一生的正确选择。

其实你看，事情就是这么简单，你迈出一小步可能后面就是一条宽阔、顺畅的路，你的思维有了一丁点的改变，这个微小的点可能就会像蝴蝶效应一样牵扯出今后更巨大、更激荡的变化。之所以说人生而贫穷或生而富有就在于此，路走对了就会富有，走错了则会一生挣扎在贫穷的泥淖中不可自拔。

当然我之后的道路并不能算是顺遂，但是我的心中却有了勇气和信心，有了对未来的美好期待，知识让我的内心有了更多力量。

从此钱在我的眼中也有了不同的意义，我不再一分一毫地像守财奴一样积攒财富，不再死死地攥着手中为数不多的金钱。李白说“千金散尽还复

第一章

为什么只有 3 % 的人能成为富人？

来”，的确如此，如果你明白了金钱的本质，掌握了赚钱的方法，即使一时陷入财务困境，也能够凭借自己的才智重新挣回来。

后来在创业的时候也是如此，我从来不考虑把全部身家都抵押出去会不会血本无归，也不会与合伙人在出资、分红划分上斤斤计较，我考虑得最多的是投资的策略、经营的方法。把眼界放宽，把目光放长远，此时你眼中所能看到的便不仅仅是悬在头顶的那一点蝇头微利，你的心中有了更高深的韬略，你不在乎钱，却恰恰具备了获取更多财富的能力。

佛学经典《金刚经》中说“一切诸相，皆是非相”，只有破除执念才能真正领悟佛法，有所成就。我们对待金钱的态度也应该如此，泯去了金钱的“相”，才能懂得它的本质，才能真正驾驭金钱。

不被钱财所累、所困，才有了生而富有的可能。

FINANCIAL INTELLIGENCE QUOTIENT

第二章

梦想并非用来实现，而是
用来支撑灵魂

我的第一本传记书 为什么叫《因梦而生》

2014年6月，我在新华出版社出版了人生中的第一本传记书《因梦而生》。虽然这本书的定义为“传记”，但其实我的年龄和阅历至今还并没有赋予我立传的资格。我的经历对于我自己来说有着非凡的意义，也许在外界看来也有几分传奇，可是漫漫历史长河，青山不荒水流不尽，我的这一点小小的成就在大江大河的映衬下便显得分外微茫渺小了。

书籍的作用不仅仅是记录，更重要的是传播，传播知识、理念、思想，将作者的想法分享给读者，或引起共鸣，或引发思考，无论如何，都会产生思想的碰撞和交流。我二十几年生命中的经历虽然并没有沉淀成为陈年的佳酿，但它们是成就我的基石。或许我曾经憧憬的正是你当下向往的，我过去执念的正是你现在迷茫的，我希望我的作品在任何一个入手中，在沾满灰尘

第二章

梦想并非用来实现，而是用来支撑灵魂

之前，能够起到一点不同寻常的作用。

我最初创业之时并没有接触过教育培训行业，撤出房地产行业后开始和朋友一起租赁房屋，成为小小的房屋中介商，生意有所起色之后又选择了离开，之后辗转各个行业，有辛苦也有成就。我并不相信生命中所遇所感的一切都是命运早有安排，但是我相信人总会碰到机遇，如果在此之前你有了充分的积累和准备，那么一切成就都不过是瓜熟蒂落、水到渠成。

非常偶然地，我给深圳大学的几个学生做了一次创业大赛的项目指导，他们获了奖，极力邀请我去给更多的学生讲课。像是一根火柴在黑暗中摇曳着亮起光芒，然后温暖与光明便随之而来，一发不可收拾。

2012年7月，新思想公司成立。很多人问我为什么给公司取名为“新思想”，改变一个人首先要改变他的思想，繁复的历史和我个人的经历告诉我，因循守旧的观念往往能够蒙蔽一个人的心智，带来无法挽回的恶果，甚至让一个人失去热忱，损伤灵魂。“再没有一种力量比适时出现的新思想更强大，也再没有一种力量比墨守成规更可怕”，全新的观点、理念、知识对于每一个渴望改变、渴望创新的人来说既是雪中送炭也是锦上添花。《盗梦空间》中的男主角柯布潜入富家公子费舍的梦境深处根植下一个潜意识，醒来后他的思想就发生了翻天覆地的变化。虽然科幻电影中的桥段有着夸张的成分，但是新思想要做的就是这样一件事，通过全新的思想理念去触动他人，改变那些想要改变却不敢，也不知道如何迈出第一步的人。

财 道

新思想的LOGO是一颗六芒星，中间栖息着一只猫头鹰，通体金色，图案看似简单，实则经过了精心的选择。我喜欢这个LOGO的象征意义，六角星代表财富，我所讲的课程是财商，这一概念由《富爸爸穷爸爸》的作者罗伯特·清崎首先提出。他的财商理念来自华裔商人“富爸爸”，但是富爸爸的经商哲学却是向犹太人学习而来的。犹太人是世界上最懂得如何经商、如何赚钱的民族群体，由于历史原因，六角星成为犹太人的标志，如今以色列的国旗上也是一颗六角星，这个图案对于新思想来说最为合适。猫头鹰是智慧的象征，它昼伏夜出，像忠诚的卫士，守护着森林和原野，耳聪目明，捕猎时勇猛而迅疾。

水汽蒸腾，积蓄成了连天的云雨，一朝倏忽而落，奔腾向波澜壮阔的海洋。我很庆幸自己曾经被一根火柴点燃的热量能够源源不断地散发恒定的光热，助推着更多困于一隅的池水获得成云致雨的力量，奔赴自己心目中辽阔的海洋。

新思想能够得到学员和社会各界的认可让我和公司的主创团队感到既兴奋又欣慰。朋友们劝我出一本书，把自己的经历进行一次系统地整理，讲述给更多的人听。27岁出个人传记，是不是太早了？我这样问他们，也问自己，毕竟年轻有时候并不是一种优势，反而会让人因为自大而盲目，这种盲目带来的沾沾自喜是致命的，所以一开始我并不认同这个想法。

思想的确是一种很奇妙的东西，一些种子无意间在心里扎了根，便开始

第二章

梦想并非用来实现，而是用来支撑灵魂

破土生长。之后的一段时间里，凡是闲暇的时候我都会忍不住回忆自己的过去，回忆二十几年中点点滴滴的经历，哪些会让人产生共鸣？怎样讲述才能打动别人、启发别人？当意识到自己正在构思一本书的框架和大致脉络时，我果断地联系了我的出版商——北京迅鹰科技的莫庸先生，与他探讨我自己的想法。

大梅沙的海岸悠长寂静，我和莫庸先生迎着有点腥咸的海风散步。他并没有直接和我讨论关于书稿的具体写作方法和细节，开口询问的是我出书的目的和全书整体的立意。

这些也正是我一直在考虑的，我将自己思考的结果用一个故事呈现给了这位朋友。

古埃及的法老要大兴土木修建金字塔，材料要穿过广阔无垠的沙漠从原产地运送过来，这样的苦力一般交给奴隶来完成，由士兵来护送监管。

一支庞大的运送队伍顶着烈日在沙漠中缓缓移动，奴隶们身形消瘦、衣衫褴褛，士兵们手执皮鞭神色严峻，队伍已经走了七天七夜，所有的人都早已疲惫不堪了。

毒辣的太阳悬在头顶，眼前是遥遥无期的行程，走在队伍最前面的奴隶突然坐在地上，不肯动了。士兵顿时火冒三丈，开始凶狠地抽打这个擅自做主的奴隶，皮鞭抽打空气的声音呼啸生风，打在奴隶身上却无比钝重，可是即使痛苦不堪、皮开肉绽，他都丝毫没有要起身的意思。这时，身后的几个

财 道

奴隶也坐了下来，气急败坏的士兵轮番抽打，可是越抽坐下来的奴隶越多，整个运送队伍像是连锁反应一样都矮身坐到了地上。

士兵们有点无可奈何，又百思不得其解，他们便问为首的奴隶：“你们明明知道耽误了行程会受处罚，为什么还敢冒险坐下来？”

奴隶一脸的疼痛疲惫，可是他的回答却极为平静：“我们的身体这些天走得太快了，我觉得我们的灵魂还没有跟上来。”

这个故事给了我非常大的触动，如果一个人的身体一直在路上，那么他可能会一直脚步匆匆，他可能会欣赏到绚丽的风景、收获丰厚的物质财富，可是灵魂呢？灵魂有没有追赶上自己的身体，和眼前的世界一样变得充实丰盈？

我走了漫长的路，旅途中有艰险也有坦途，如今我想静下心来，整理一下自己纷繁的思绪，回望一下我的灵魂，看看它是否追赶上了我匆忙的脚步。

“那么，你认为你是这个故事中的士兵还是奴隶呢？”他反问道。

这个问题让我身心为之一凛，一时间不知道该如何作答，之前也从来没有思考过。创办新思想的两年间我一直忙碌地奔波于各个城市、各个会场之间，每天不是在讲课就是在去讲课的路上，有了闲暇也是在不停备课，整理结构、划分层次，以便学员们能够由浅入深逐步理解消化。在此之前我涉猎过各种行业，14岁离家外出打工，做过汽修厂的学徒，在空旷的原野里架过高压线，当过销售，创过业，这些至今看来有些心酸又有些骄傲的经历记录着我的每一个脚印，如今我走了这么远，我到底是一个拿着皮鞭、手握重

第二章

梦想并非用来实现，而是用来支撑灵魂

权的士兵，还是一个时刻被人鞭策、身不由己的奴隶？到底是什么在支撑着我，给予我不畏艰险、继续前行的勇气和动力呢？此时我不仅要停下身等待自己的灵魂赶上，还要弄明白支撑着我的灵魂追赶身体的原因究竟是什么。

追本溯源才能找到最初的那份心情和动力，所谓“不忘初心”，指的就是无论航行多远都不忘记曾经扬起风帆时的万丈豪情和看上去天真烂漫的梦想。这么多年来，能够支撑我灵魂的就是梦想，它像是黑暗中的荧荧光亮，引领着我的身躯一步一步前行，又在身体疲倦不堪的时候让它慢下步伐，等待灵魂迎头赶上。

其实是士兵还是奴隶并不重要，身份和角色只不过是一种表象，无论如何，该走的路还是要走，懒惰了就要扬起手中的鞭子把自己打醒，感到疲累茫然了就要稍作休整，等待遗落在身后的灵魂。而这一切都需要一个目标来支撑，都需要梦想给自己注入力量。

我讲课的内容是财商，涉及的大部分是金融、理财、投资的问题，很多人在看到我的第一本书后感到无比诧异，为什么要用“因梦而生”这样一个看上去又文艺又宏伟的名字？

“梦想”听起来是一个飘在空中落不到实处的词，似乎只适合仰望，不能够实现，甚至连谈起都是奢侈。但是梦想本来就不是用来实现的，而是用来支撑灵魂的，它让我们马不停蹄的身躯有了放慢节奏的可能性，让遗落在身后的灵魂有了赶上的可能性，让生命有了始终保持统一、完整的可能性。

财 道

“因梦而生”并不是花费一生的时间来做一场悠长而无用的美梦，而是记录下那些以梦为马的日子，记录下梦想本身能够带给人的不竭力量。因为梦想，新思想从0到1，从自身实现财务自由到帮助数万国国人实现财务自由，从自己壮大到帮助数千中小企业壮大。

今天，企业短兵相接地展开激烈的竞争，而市场是有限的，倘若你不能生猛地抢占先机，你就开始落后，甚至出局。从1969年互联网诞生到今天，有太多的事物出现，同时，又有太多的事物消逝，倘若我们没有梦想，没有愿景，没有使命，在漫长而又磅礴的历史发展洪流中，我们和一朵转瞬即逝的浪花又有什么区别？比如苹果品牌的成功，因为梦想，它的成功早已经超越了手机、PC产品的范畴，甚至可以说，我们生活的这个时代，已经深深地打上了“苹果”的烙印。教育行业更是如此，倘若我们找不到一种能让培训行业可持续发展的道路，就无法避免一家公司“火”不过三年的命运。

今天，我和新思想以及诸多企业家们普及财商，更确切地说是在传播我们亲身实践过的可操作方式和可行路径，我们一定能给那些拥有梦想、不甘于向命运低头而期待通过创新去把握明天的创业者带来全新的启发和一路前行的动力。

第二章

梦想并非用来实现，而是用来支撑灵魂

梦想永远推动着你前行

三国时期，曹操带兵攻打宛城，部队行军长途跋涉，时值盛夏，烈日高照炎热至极，全军将士口渴难耐，可是附近没有水源，掘地三尺也没见到一滴水。正在所有人都焦躁不安的时候，曹操突然跃马奔上一处高丘，高声说：“前方有一大片梅林，梅子酸甜可口，可以用来解渴！”士兵们听后口中生津，不知不觉便加快了脚步，最终找到了水源，也按期完成了行程。

“望梅止渴”这个通俗易懂的成语现在常常被人们用作贬义，可是望梅止渴的故事本身传达出的却是一种积极的能量，士兵们想象中酸甜可口的梅子并不能解决现实中的饥渴，但是脑海中梅子的形状、味道、口感却让他们能够忍受饥渴，继续行进，如果没有梅子的吸引和激励，不仅行军行程会被耽误，士兵们的性命也会受到威胁。

财 道

梦想有时候听起来华而不实，豪迈一些的甚至说出来都会被人嘲笑，像是一颗悬在想象中的果树上发光的梅子，鲜红诱人，伸手却不可触及。梦想的确可以看作这个故事中的梅子，但它是推动人前行的力量，给予因口渴而困顿的士兵们最大的鼓舞，将他们从涣散崩溃的边缘拉回来，重新赋予坚韧与斗志。

这就是梦想的意义所在，它可能看起来遥不可及，但是却可以坚定你的心，给你原本沉重拖沓的脚步注入力量，鼓舞着你不断向前、向前，可能走着走着就会真的遇到一片繁茂青葱的梅林，或者更好，找到奔腾涌流的水源。

在2014年京东集团年会上，首席执行官刘强东谈起自己的梦想：“我心里的最后一个梦想实现了，我也该退休回家抱孙子去了，这个梦想就是国际化。”他希望京东能够代表中国成为一个全球化的企业，能够赢得全球消费者的信赖，为国家和民族不断赚取全球的财富。

有人引用了这样一句古话来对刘强东的梦想进行评述：志之所趋，无远弗届；穷山距海，不能限也。

我想，这样一个宏伟的梦想可能是那个曾经双手执掌船舵在风浪里穿梭的少年刘强东自己从来都没有想象过的，更别说计划着付诸实践了。那时他的梦想是将父母手中的一条船变成一个船行，摆脱家庭作坊的模式，摆脱一穷二白的清贫。如今京东这一支庞大的船队正踌躇满志、雄心勃勃地筹划着更宏大的事业，在刘强东本人的指挥下，慢慢从江河驶向大海，尝试着穿越

第二章

梦想并非用来实现，而是用来支撑灵魂。

风浪，远渡重洋。

此时回首望时，刘强东也许会忍不住对自己年少时的梦想唏嘘感慨。成长总会伴随着失落与收获，有时候一个少年的豪情壮志会像纸片一样摇曳着消失在风雨之中，或者跟随生活的轨迹发生翻天覆地的变化。生命中每一个路口都会有好几条延伸向四面八方的岔路，也许不知不觉就会走上一条与自己的想象大相径庭的道路，没有正确与错误之分，只能越走越艰难或越走越开阔。十几岁的刘强东梦想着把父母手中的一条小船变成几百条、上千条，这个梦想跟随着他走出了宿迁，来到北京。

远洋船队的梦想多少带有一些奇幻迷离的色彩，听起来让人兴奋得热血沸腾，但是其初衷也只是分担父母的辛苦，承载起整个家庭的幸福。梦想像是遥远天际的一束月光，悬在头顶温柔明亮，夜空虽然晴朗，远处的景物依然影影绰绰，月光能够照亮的仅仅是脚下的几步，然后是另外几步，身后的脚印与未卜的前路都隐匿在黑暗之中，但是跟着月光走总归不会迷路，也不会被暗处的石头绊倒。梦想指引着你的行程，照亮你的下一步路，给你迈开步伐的力量。远离家乡、大海、风帆的刘强东开始上大学、工作、创业，天黑下来，他被黑暗笼罩，同时笼罩他的还有月光。

现实有时候会让人吃不消，刘强东在第一次创业时把自己大学期间的全部积蓄搭了进去，还欠下一笔外债，父母的船遭遇风浪被凶猛湍急的水流吞没。他对母亲说“钱我来还”，于是带着一笔资金，在中关村租下了一个4平

财 道

米见方的摊位，买了二手的电脑和三轮车，一个人开始了孤独的创业之旅，不过他给自己的公司起了一个浪漫又高端的名字：京东多媒体。

此时的刘强东还没有指点江山、挥斥方遒的气度与魄力，他的梦想很简单，就是赚钱补贴家用，这个梦想的实际填充物是他的孑然一身和简易的装备。难以想象这样一个有些简陋的草台班子是如何发展成为如今中国的电商巨头的，京东用十几年的时间从一个4平方米的狭小柜台发展成了一家上市公司，本来只想砍一棵小树，往前走，茂密巨大的森林赫然映入眼帘。

眼界是一点一点开阔的，梦想在你登上一个高度之后便会展现出新的面貌，推动着你往上走，脚步不停，奋斗也不会停歇，京东的发展就得益于刘强东梦想的推动。

直至2003年，京东多媒体的发展速度一直很快，公司扩大、乔迁新址、员工增加，整个公司乐呵呵地采购、销售，然后再扩大经营，销售额已然能够做到几千万。彼时中国的电商已经兴起，等刘强东开始通过网络进行线上销售的时候，电商圈的厮杀与沉浮都演绎过好几轮了。

“非典”困厄住了人们出门的脚步，却让嗅觉敏锐的刘强东看到了新的光亮，通过网络发帖，根据顾客的要求配送，因为疫情而滞销的货物逐渐清空了。自然而然地，刘强东的目光瞄准了线上销售，电商的梦想在脑海中铺展开来，整个公司也就随之转变了策略和方向。梦想并没有照亮远方的坦途，但是方向却不会出错，为此刘强东不断关闭线下的柜台，辗转着跻身于

第二章

梦想并非用来实现，而是用来支撑灵魂

电商的行列。梦想的火点燃了他全部的欲望、热情和冒险精神，呼啦啦地燃烧起来，一发而不可收。

起步平稳的京东之后很长时间内的梦想是开疆拓土、扩大规模，产品种类从IT产品到数码家电再到百货与图书，涉及多个领域，京东的竞争对手也不断增多、不断变换，它不顾对手们的虎视眈眈、咬牙切齿，依然乐呵呵地扩张，乐呵呵地打价格战，然后乐呵呵地亏本、乐呵呵地融资。

今日资本的徐新在投资京东的时候说“我挣个10倍就好了”，刘强东知道后却回答“不，我至少要让她挣个100倍”，京东在2014年上市的时候，她的回报是150倍；投资人也曾对刘强东说“到2012年，你们如果能做10亿人民币我们就很开心了”，仅仅是8年过去，刘强东笑着做到了400亿美元。

梦想开始的地方，仅仅是蝴蝶扇动了一下翅膀，翅羽间流动的空气却积蓄起了风暴般的力量。京东每年的销售额都成倍增长，建立起仓储配送一体化战略，京东把最后一公里握在了自己的手里，市场从华北地区蔓延到了全国各地。这些傲人的成绩曾经都是刘强东的梦想，加快脚步前行，遥不可及的梦想就变成了触手可及的目标，然后超越这个目标，它又成了过去式，抬起头的时候，梦想的光芒又照亮了下一段旅程。不管是人还是公司，都在这样一股力量的助推下实现了完美的、本质上的飞跃。

每年京东的年会上刘强东都会做一次主题演讲，总结上一年的收获和经验，展望来年的发展，每一次他的演讲内容都与梦想有关。2011年销售额

财 道

在突破百亿的基础上实现新的增长，创造了全世界零售行业的新纪录，他在2012年的年会上把销售额定为了千亿，鼓励每一位员工向着光荣与梦想迈进；2013年他梦想着第二个十年的辉煌；2014年，他坦言自己的梦想是向全世界输出商品，而这些商品之上将附载着中国的文化、情怀和价值观。

梦想照进现实，然后与光明交相辉映。如果刘强东一直守望着他心目中的船队，或许他只能像自己的父辈一样挣扎在洪流与波涛之间，百舸千帆的梦想很难实现。人可以拥有梦想，却不能设定梦想，不能像设置闹钟一样，在特定的时间把梦想惊醒，直接从睡梦变为现实，人只能被梦想推着、赶着、鞭策着向前走，以梦为马，凭虚御风。于是坐在“京东多媒体”柜台前的刘强东能坚定沉稳地走好每一步，没有浪费精力，也没有拖泥带水。

所谓梦想不是用来实现的，是用来支撑灵魂的，因为心中一隅隐藏着热情 and 希望。

中国有许多事业有成的企业家，白手起家栉风沐雨，历尽千辛万苦积累起了丰厚的家业，可是在拥有了财富之后心却变得空虚单调，整个人松弛懈怠下来，沉溺于贪婪腐化、声色犬马，没有了创业之初锐意进取的激情，裹足不前。金钱本身带给人的是一种原始的膨胀性的动力，这样的动力很容易在人取得一定成就之后逐渐消失，生活的安逸富足轻而易举就侵蚀掉了一颗勇往直前的心。初期极速发展扩张，疯狂的原始积累过后往往是坍塌收缩的瓶颈期，当初的动力没有了，新的梦想又没有出现，于是没有梦想推动的一

第二章

梦想并非用来实现，而是用来支撑灵魂

大批“有钱人”带着曾经辛苦积蓄的家当“逃”进了东莞。

梦想会发生变化，更多的时候是不断升级，我能够成立新思想，能够让公司以及公司的课程、文化得到认可，就是因为梦想的推动，我希望有朝一日新思想能走向世界，让更多的人学习到财商课程，我希望创办一所属于中国人的财商学院，转变人们的财富观念。这个梦想随着我创业的脚步逐渐成形，让我能够轻松放下过去的成功和失败，提醒我路在脚下，也在远方。

大多数人最初的奋斗都是为了自己、为了家人，我十几岁外出打工的时候抱定的唯一信念就是让父母过上好日子，找回家里曾经失去的快乐与温馨。那时候的梦想简单得看上去都有些浅薄，在当汽修学徒工的时候，梦想是开一家自己的汽车修理店；在工地打工时梦想成为包工头，开一辆桑塔纳，口渴了可以喝桶装的绿茶；卖MP3的时候希望像当时的老板一样买房买车……十几岁时是直线性的思维，幼稚而有些可笑的向往支撑着我走过了那段一直无所有但一直有所得的岁月，它们陪伴着我抵达了一个足够高的平台，又见证着我在这个平台上找到新的梦想。

“独乐乐不如众乐乐”，梦想与能力越升级责任也就越重。2011年我在深圳买下了人生中的第一套房子，住进去的第一晚心情非常激动，像是找回了年少时第一次揣着工资回家过年的兴奋。这就是终点了吗？这就足够了吗？如果我止步于此，也许人生中剩余的时间就会和很多人一样在不断挣钱、买房之间来回反复，然后把房子出租出去，过包租公、包租婆一样潇洒的日子。

财 道

我所在的小区一大部分住户都是华为公司的人，房子是万科建的。当时新思想发展很快，但是也没能让每一位员工都住进这样的小区，然后自然而然地，新的梦想又一次击中了我，彼时我的梦想是让公司的三千员工每个人都能够实现自己的梦想，不仅仅是住进万科的房子，无论他们的梦想是挣钱还是创业，都值得我为之努力奋斗，都敦促着我不停地学习、创新。除了支持新思想的员工，还有信任新思想的客户，还有这些人自己的梦想，他们未知的、不可限量的未来，这些都与我的梦想、与新思想的未来交相辉映。

所有的人都应该被自己的梦想设定，然后在一方逼仄狭窄的门庭里创造出日渐开阔的风景。

我认为，一个人的成功有50%是时机，20%是运气，而剩下的30%则是智慧。有人认为未来比现在好，有人认为未来比现在更糟，拥有梦想的人迎接未来，没有梦想的人畏惧未来。

在这里，我举个例子，让各位读者朋友们对拥有梦想与没有梦想的区别一目了然。正如我在本书的前言“波动的股市”中所说的，股市正因为其不确定性才被称为股市，那么，假设我们今天新思想扶持的企业中有一些创业者卖掉自己的公司，他们拿着现金做什么？倘若他们没有梦想，那么，在2015年这实体经济并不景气而资本市场蠢蠢欲动的行情下，大概有这样几种情况：

- 1.存银行；
- 2.委托给专业机构做投资；

第二章

梦想并非用来实现，而是用来支撑灵魂

3.投资股票市场；

4.将上面三种做法再重复若干次。

这是那些创业者们在开始得到回报时却往往痛苦的根源所在。为什么会
产生这样的轮回？因为追求的目标发生改变。

按照佛学的讲法，因为没有信仰。只有拥有一个明确的梦想、明晰的未
来、清晰的方向，拥有钱才是达到最终目标的手段，而不是目的。

财 道

梦想是战略的源头

以终为始，倒着去推一件事情的时候我们往往就能够清晰地看到其中的合理性。刘强东在接受记者采访的时候说“我的梦想一直很大”，又在京东年会上的主题演讲中说“我始终有一个梦想，就是做一家对社会有贡献、为社会创造价值的伟大企业”。

于是，人们便相信在京东成立之初，刘强东便已然把盈利千亿、走向世界作为了自己的目标，并且知道自己终有一天能够实现。很多认识刘强东的人仔细地分析一遍他的性格和八字，不认识刘强东的人则在网上搜索一下他的性格和八字，最终所有人的口径出奇的一致：刘强东的成功、京东的奇迹是必然的。如果刘强东现在骑着二手三轮车灰头土脸地去采购，从你身旁经过的时候你是否能够预测到他日后不可限量的成绩？如果你冲着扬你一身灰

第二章

梦想并非用来实现，而是用来支撑灵魂

刘强东翻个大大的白眼，你是否会意识到自己的行为是“燕雀不知鸿鹄之志”？而独自一人进货、销售的刘强东自己又知不知道呢？

如果用梦想来支撑灵魂，那么这样一来越宏伟的梦想作用就会越大，不同级别的光源所能够照亮的范围是不一样的，就像阳光之于星辉，星辉之于烛火，越是光明越能够明亮持久，越是幽微越容易熄灭，轻而易举就会重新被黑暗吞没。

我在新思想的课堂上告诉学员们，领导者的特质之一就是有一个宏伟的梦想，这个梦想不是自己能够挣多少钱、自己的公司能够发展到什么样的规模，这个梦想甚至不一定与自己有关。佛学中有这样一个观点，“起心动念决定着你是谁”；儒家也讲“求其上者得其中，求其中者得其下”。如果梦想只与你自己有关，那么你可以动用的力量也只有自身而已，如果梦想足够宏伟，那么这个梦想中所涉及的人、事、物都会来成就你。

宏伟不仅仅意味着大，而且意味着广。自然界中有一种神奇的现象，当太阳、地球、月亮运行到一条直线的时候便会出现日食或月食，月亮遮挡住日光便是日食，地球横亘在日月中间便是月食，不同的是日食有时候会出现环食，太阳中心中空，只剩下外面一圈闪耀的轮廓，月食则永远不会。月球的体积决定了它轻易就能被地球完全盖住，与太阳相比更是袖珍娇小，不能挡住全部阳光也就不足为奇了。古人说一叶障目，梦想也是如此，同样一个困难遮挡在梦想面前，如果梦想不够大，那么眼睛能够看到的只有困难本

财 道

身，而宏伟的梦想不会被困难遮挡，即使遭遇挫折也可以看到背后的希望。

宏伟的梦想对于壮怀激烈的人来说非常重要，就像沃尔玛的创始人在自己碰到买菜难的问题之后才开始思索一种便捷的方式，他考虑的更多的是怎样解决这样令人困扰的一种社会问题；马云创建阿里巴巴是因为他看到了互联网与电商的未来，而他的梦想是“让天下没有难做的生意”，这些话听起来都有一种“大丈夫生当如此”的豪情。

然而我想在这里讨论的是“梦想是否越宏伟越好”，这并不是在否定自己的观点，宏伟的梦想本身没有错，可是仅仅拥有一个宏伟的梦想并不能万事大吉。

列位看官，希望你们还没有看腻一个又一个的故事和案例，因为接下来这个案例中的主人公宋朝弟也是一位商界传奇，或者说是一朵“奇葩”。

如今宋朝弟这个名字似乎已经被人们遗忘了，淹没在了一波又一波的商界新贵和传统大牛的名气之下，可是在十几年前，他和他的科利华公司还是行业翘楚，备受瞩目。“南有史玉柱，北有宋朝弟”，二人相似的经历和成就让这个齐名的名号响亮了整整一个年代。

科利华一度是国内最大的教育软件公司，甚至现在可能也还是如此，公司成立于1991年，宋朝弟和几个不甘寂寞的朋友凑了600块钱作为启动资金，在中关村一间破旧的民房中开始创业。他是中关村第一批创业者的代表，也是第一批创业成功者中的一员，他夜以继日开发出的几款教育软件，均大获

第二章

梦想并非用来实现，而是用来支撑灵魂

成功,最初的“校长办公系统”问世之后便创造了“3天净挣500万的现代神话”。

宋朝弟的思维天马行空、出其不意，“不造势，毋宁死”，石破天惊的大手笔成为他独特的行事方法。同样独特的还有他运用量子力学理论管理公司、经营产品的方式，跳跃、不连续、不可预测。这和他的梦想有什么关系？当然有关，奉行量子力学理论的宋朝弟的梦想也是跳跃的，而且宏伟至极。

1997年，宋朝弟无意间接触到了一本书——《学习的革命》，书中一些新颖的观点对他产生了吸引力，教师出身的他深感对孩子的教育有不可估量的重要性，希望有更多的人能够读到这本颠覆传统学习理念的书，掌握全新的学习方法和学习习惯，他深信这本书有着改变孩子成长轨迹甚至人生命运的力量。于是，他精心策划了一场“跳跃”：投入1亿的资金发行《学习的革命》1000万册。在中国一本书发行5万册便可以定义为畅销书，过百万就已经是极限了，1000万册无异于痴人说梦。书的定价是28元，一位记者这样描述：“我们看到到处弥漫着‘烧钱’的味道。”的确，仅广告便花费了几千万，全部的资金投入占到整个公司全年净利润的一半，从中央到地方的媒体轮番报道，造势很成功，最终发行了850万册，理论上能够给科利华公司带来1亿的利润，简直就是奇迹。宋朝弟和他这次成功的营销受到了人们的赞誉，但遗憾的是没有人记得他的梦想和最初的目标，也没有人真正去关注掩藏在畅销之后的，书中最纯粹、最本质的内容到底有没有给那些成长中的年轻人带去一些启发和帮助。

财 道

胜利容易冲昏人的头脑吗？太过恢弘的梦想总会遇到重重阻力，难以实现？留给我们一大堆神话的宋朝弟同时也留给了我们一系列值得探究的问题。

《学习的革命》发行成功后不久，宋朝弟宣布：科利华要成为中国的微软。不难想象意气风发、踌躇满志的他怀着怎样的信念，做着怎样的梦来规划公司的未来，又按捺着怎样激动的心情收购哈尔滨阿城钢铁的股份而成为最大股东。宋朝弟选择了一条捷径，直接进入资本市场融资是实现“微软”梦想的最佳方式，收购阿城钢铁的股份前后只用了短短4个月。后来人们在评价他这个梦想的时候用了“放卫星”几个字，可以想见其雄伟，也可以想见之后的凄凉。如果梦想实现了，人们会称赞他眼光毒辣、气魄深厚。梦想落寞，铩羽而归，留给宋朝弟的只有阿城钢铁尾大不掉的账务、官司、亏损，烦恼接踵而至，科利华原本的身家也随之付诸东流，内忧外困，无力回天。

2000年，宋朝弟再次燃起斗志，满怀信心地重新设置他的“微软计划”，这一次他将目光瞄准了电子商务。如今看来第一个发展中国电商的并不是现在活跃着的电商巨头，而是热衷于吃螃蟹的宋朝弟，他被亚马逊公司的模式所吸引，打算依托科利华打造一个中国的亚马逊书店，决定投资“购书网”，如果成功，也许今天中国电商的格局就要重新划分了。

进行网上图书交易，梦想高洁宏远，理念先进超前，就是因为太过超前，没有几个洞烛幽微的人能看到它的发展趋势和前景，没有人敢跟随他尝试，也没有人肯跟随他尝试。虽然吸引了数百家出版社的目光，但是由于会

第二章

梦想并非用来实现，而是用来支撑灵魂

冲击到图书分销体系的固有利益，传统的书店无论如何也不肯加盟。之后他转投购药网、运输网，阻力空前，血本无归。

他的梦想在今天看来，或者即使在当时看来也是没有问题的，只是时机还不够成熟，大的环境和趋势没有为他营造出应有的电商氛围，阴差阳错，宋朝弟与自己的梦想失之交臂。

科利华的网络大厦位于北京上地高新技术产业区，原本还算气派的建筑因为公司的江河日下也随之变得黯然无光，在宋朝弟一个人强作乐观苦苦支撑的时候，员工却早已走了大半，人去楼空，寂静寥落。

商业上的胜败沉浮迅速得令人唏嘘，梦想失落的故事更让人心生感怀。宋朝弟自我得不像一个企业家，他是个敢于做梦也敢于为梦想付出全部的人。可是梦想不仅要宏伟，也要接地气，否则趴在玻璃窗前，前途再光明也没有路可以走。

我在这一节的开头提到了“以终为始”，大凡成功的企业家都会仰望心中的梦想，也能够一步一步倒推地想着如何去实现，在梦想只是构想的时候敢夸下海口，真正实践起来也能从最小的事情着手，耐着性子慢慢向前走。

梦想是否越宏伟越好，我在此并不能给出答案，仁者见仁智者见智，这需要每个人自己去体会、自己去践行。也许你抱着一种“有所得”的心态阅读手中的这本书，在心中树立成为领导者的梦想，但是这并不意味着你看完这本书就能够一蹴而就，摇身一变成为眼光敏锐的投资人、领导者。

财 道

我想说的是高瞻远瞩和脚踏实地并不相悖，“千里之行，始于足下”，道理就是这么简单。然后，请你相信，一切都是可能的。倘若今天，你用杠杆在资本市场上损失了一个亿，你认为自己被这个巨大的挑战摧毁了，你彻底失败了，即便如此，你也要相信，出口就在下一个拐角，这个世界永远是此消彼长，在现在的环境下下一秒就会发生改变，下一秒的你和此时的你已经不是同一个你。正如前面我们列举的案例一样，倘若宋朝弟的图书电商王国计划成功，想必今天的图书电商格局又是另一番景象。

历史告诉我们，一切皆有可能。大约在3000年前，年幼的放牧人大卫击败了巨人勇士歌利亚。这个故事在《圣经》中有所记载，歌利亚是非利士将军，带兵进攻以色列，他拥有无穷的力量，所有人看到他都要退避三舍，不敢应战。而当时大卫年幼，还不能像他哥哥一样成为真正的军人，但却接受歌利亚的挑战。当扫罗王将盔甲给大卫时，他甚至无法承受盔甲之重，于是，大卫只是用一身牧童装扮直奔沙场。在对敌中，大卫用一块小石头击毙了歌利亚，非利士人四散而逃。

这个看似不可能的故事一方面讲述了大卫的梦想，而另一方面则告知我们梦想的下一步就是战略。战略就是利用己方优势攻击对方劣势。在经营企业或者投资遇到多种状况时，我们不仅要灵活地运用自己的优势，还要发掘自己身上蕴藏的力量。我们怎样才能做到这一点呢？只有摆脱惯性思维。

想必很少有人知道ARM公司，但大家肯定都知道智能手机的操作系统

第二章

梦想并非用来实现，而是用来支撑灵魂

是IOS系统和安卓系统，其芯片用的就是ARM芯片，可见，在微处理器领域里，ARM已经击败了巨头英特尔。那么，ARM是怎样做到的呢？在《乔布斯传》一书中曾有这样的描述，乔布斯做苹果手机时，一开始想用用的是英特尔的芯片，但是英特尔的价格太贵，而且能耗问题解决不了，最后，乔布斯不得不选用ARM。这里，有一个很关键的点，就是当时英特尔认为乔布斯根本做不了手机，也并不认为这个市场空间有多大，结果恰恰是这个“认为”上的战略失误，导致英特尔不仅仅失去了苹果，更是失去了进入移动设备市场的机会。因为ARM的生态链已经形成，众多第三方参与其中，在今天的移动设备行业中，已经是“IOS+ARM”与“安卓+ARM”的天下。

因此，从另一种意义上说，梦想是战略的源头。倘若没有乔布斯的“苹果梦”，怎么会有英特尔的战略失误与ARM的逆袭成功呢？

梦想永无止境，因精彩无限；战略需要颠覆式创新，因此生机勃勃。比如，腾讯的成功是建立在无数失败的案例上的，过去做搜索，完全按照百度的模式去做，结果失败了；后来，又做电子商务，完全按照淘宝的样子去做，结果也失败了，互联网本身就是快鱼吃慢鱼。我想，倘若不是腾讯在与新浪竞争的微博阵地上发现了微信，也许，最终失望的就不是新浪，而是腾讯自己了。尽管如此，我依然坚信，在五年之内，必然会有一个新生的产品取代微信，并由此诞生一家更伟大的公司。

时代真的发生了巨变。十年前，我们要创立一个品牌，创办一家伟大的

财 道

公司，我们需要把渠道、营销管理等一切都布局完成，最后才能推出产品；而今天，我们只要将一个产品做到极致，一切都随之而来。看小米，一开始仅仅是“米聊”，到后来的手机，然后是电视与其他产品。

当习主席提出“中国梦”时，梦想已经与我们每一个人紧密相连。如今，我们的思维不能停留在从前的挣得多与挣得少、大企业与小企业的狭隘观念上，而是整个产业由传统的商业时代到互联网时代的整体迁移，由此，才产生了当下的“互联网+”、“跨界”，逐渐形成商业生态链。正因为如此，在本书《财道》中，我前面用两章来讲商业领袖与梦想，没有这些铺垫，后面我们讲更落地的创业系统、创业三要素、财道四象限，等等，都是空中楼阁。

FINANCIAL INTELLIGENCE QUOTIENT

第三章

财务自由：你需要我，
仅仅因为我更好

你是否真正自由？

有一段时间，我喜欢看英美大片，其中《勇敢的心》这么多年以来一直刻在我的脑海里。不管是华莱士手持长剑，在马背上、在刀光剑影中的铁血柔情；还是当他饱受疼痛，在生命即将结束之时，仍然深深地吸满最后一口气，在众人都以为他请求开恩的时候，大喊出一声“freedom！”；再或者是那纯净、悠扬的苏格兰风笛声掠过藏青色的山峦，掠过升起层层白雾的小河，最后掠过那些为了尊严和自由捍卫到底的勇士们战斗过的插满刀剑、横满尸体的坟场，令人备感悲凉……

对自由深深的信仰以及愿意为了所有人而抛弃自己的发心，注定了华莱士将成为勇敢的英雄和神话般的领袖。尤其在最后等待死亡之时，他对爱着他的王妃说：“每个人都会死，但并不是每个人都真正地活过。”这句话让

第三章

财务自由：你需要我，仅仅因为我更好

我不禁泪流满面，陷入沉思。

自由，一个多么平凡却又可贵的词。我们很庆幸，生在和平年代，幸运的我们不用像那些英勇的先辈们那样为了广大人民群众最基本的人身自由抛头颅洒热血。但是，这并不代表我们就没有责任和抱负。每个人都会死，但我们每个人是否能真正地活过，圆满地面对死亡呢？这是一个值得我们每个人去深思的命题。因为，即便是在这个和平年代，我们仍然有太多的不自由，有太多的身不由己，有太多的承担。

就拿我自己来举例，小的时候我多么希望能顺利地读完初中，然后再接着读高中，读大学。然而，随着父亲生意失败入狱，我的很多“自由”也“入狱”了。我没有办法接着在学校念书，只好辍学去了汽车修理厂当学徒工、在工地上做水泥工，这期间心里有多少的痛苦和隐忍，无人知晓。这也是为什么后来我一旦财务自由就捐盖希望小学的原因。我深深地懂得辍学的痛苦和遗憾。但是，在广大的中国农村，不能上学的孩子，甚至温饱不足的孩子数不胜数，而我却不能随心所欲地一一给予援助。

除此之外，在我们身边，还有很多看不起病、住不起房、养不起老、娶不起妻、谈不起恋爱的家人和朋友。在贫穷的农村，有多少人把远大的梦想和美好的向往深深地埋藏在了土地里，冬去春来，寒冬酷暑，他们从地里收获的仅仅只够维持最基本的生活。于是，他们只能把对生活的要求缩小再缩小，他们把对未来的希望寄托在儿女的身上，然后自己则平淡无奇地、束

财 道

手束脚地走完一生。

但是，事实上，那些很多从农村走出来的孩子起点低、压力大，又靠什么来圆父辈们的希望和梦想呢？很多人大学毕业后走进社会，每天朝五晚九，甚至没有周六日，睡上下铺，住地下室，熬上十年也只是勉强在北上广买套小两居，有的熬上十年甚至都未必租得起一套小两居。每每看到这样的情形，我就想，如果我们人人都懂得了财商，该多么的好啊，我们就能实现财务自由。如此，我们就不用再把希望和梦想强加给孩子，我们就能做很多益己利他的事，就好像2014年我捐助了三个患白血病的儿童恢复健康。看着从病床上重新爬起来，在阳光下，在绿草地间奔跑、玩耍、歌唱、学习的他们，内心满满的都是生命带来的感动。这时候我总会情不自禁要感慨一下，有钱真的很好。当然，我要讲的财商绝不是“钱商”，我要讲的财务自由，也绝不是用钱就可以信手拈来的自由。

那么，什么是财商？什么又是财务自由呢？

我在本书的第一章就讲到了3%领导者和97%追随者的概念以及他们之间的差异。其实，把这个概念展开、延伸的话，你会发现它是通用的，不仅仅是人与人之间，换一个主体也是一样的。就好像不懂财商、不能实现财务自由的人，他们就是钱的追随者，是钱的奴隶。他们不敢失业，不敢生病，不敢退休，拼命工作，生活中依然是问题多多，他们根本不知道什么叫自由。而那些懂财商、实现了财务自由的人，是钱的领导者，他们让钱为自己工

第三章

财务自由：你需要我，仅仅因为我更好

作，他们没有后顾之忧，随时可以来一场说走就走的旅行，随时可以捐几座希望小学、敬老院。他们可以帮很多人获得自由，被人尊重、热爱。

当然，自由不仅仅是财务自由，如果要将自由按层次细分的话，我认为自由可以分为：人身自由、时间自由、财务自由、心灵自由。

人身自由是一切自由的基础，是你能够生活、出行、做出一切选择的前提。时间自由在人身自由的基础上上升了一个层次，就是拥有可供自己支配的充足时间，如果时间不自由，恐怕你此刻也不能坐下来把这本书耐心看完了。人身自由是大部分人具备的基本权利，但是时间自由就不是了，追随者必须每天花费8个小时来工作，临时的紧急任务来了动辄就要加班到凌晨，“时间就是金钱”是大多数职场中奉行不悖的真理，大多数人也只能用自己的时间来换取金钱。

财务自由的概念来自西方，罗伯特·清绮先生把它概括为即使不工作也不用为钱发愁的状态，因为你有其他投资带来的收入。当一个人不再把工作当作维持生活的唯一手段便自由了，也就有了获得快乐的基础，有了实现心灵自由的可能性。

心灵自由是一种境界，是孔子所说的“随心所欲不逾矩”，我们也可以将它理解为佛学中所讲的“自在”，内心无所贪恋、无所挂碍，不艳羡他人，不疲于奔命。

对一般人来说，财务自由是心灵自由的基石，甚至也是时间自由的保

财 道

障。就好像我曾经听过的一个很经典的故事，讲述的是一个富翁，有一天在海滨度假，碰到了在一个沙滩上晒太阳的渔夫，他看到渔夫穿着褴褛，觉得这个渔夫很可怜，应该帮助一下他，于是向他分享自己致富的经验，他劝渔夫多捕一些鱼多赚一些钱，然后多买些船成立捕捞公司，再投资一家水产公司，然后就可以上市圈钱投资房地产。渔夫听后，很淡然地回复富翁：“然后呢？”富翁却很激动地说：“然后你就可以成为亿万富翁啦！”渔夫说：“成为亿万富翁有什么好处呢？”“你就可以像我一样到海边度假晒太阳钓鱼了。”渔夫笑了笑，说：“可是我现在不就是这样么？”

简直是十几年长盛不衰的资深心灵鸡汤，富翁成为“渔夫们”集体嘲笑的对象。故事中的富翁和渔夫追求的都是一种心灵自由的状态，富翁看似经历了百转千回才达到了渔夫一直都在享受着的境界，可是仔细分析就会发现故事中的漏洞。

渔夫的自由是真正的自由吗？躺在沙滩上晒太阳的两个人看上去没有什么不同，起码在时间上二人在这一刻都有着充分的自由。那么财务自由呢？罗伯特·清绮的富爸爸对他说：“富人和穷人之间的唯一差别就是他们在闲暇时间里所做的事情。”处在闲暇中的渔夫除了明媚的阳光和轻松的心情之外别无所获，度假的富翁什么也没有做，可是他的公司和资产在这段时间里依然源源不断地为他创造着财富，他可以在海边度一整年的假，有人帮他打理公司，他名下的财产只会有增无减。太阳落山之后渔夫依然要回到自己逼

第三章

财务自由：你需要我，仅仅因为我更好

灰的小屋，第二天一早就要出海捕鱼，否则家里就没有了经济来源。渔夫仍然要为了生存而冒着生命危险和海上的风浪搏斗，他的时间自由只是一种假象。困难迟早会来，渔夫会慢慢变老，终有一天他无法下海捕鱼了，这个时候养老的问题可能都难以解决，他还能保持现在这种乐观的心灵自由吗？

富翁与渔夫唯一的区别就是他实现了财务自由。没有财务自由的支撑，一个人除了人身自由之外，其他一切自由便都是镜中花、水中月。所以，很多时候，我们大多数人在谈论梦想的时候，更多的是在谈论一种情怀，谈论情怀下涌流着的激情和斗志。当情怀落地，就产生了一个很实际的问题：怎样才能靠近心中的梦想，达成心愿？

实现财务自由是真正实现梦想的第一个阶段，财务自由了，你才能够抛开生活带给你的压力，摆脱最基础的物质层面上的制约与束缚，去追求内心深处那个支撑着你灵魂的宏伟梦想，梦想实现了，才能获得心灵上的自由和自在。

春秋时期齐国的宰相管仲说“仓廩实而知礼节，衣食足而知荣辱”，吃饱了饭才有追求礼节气度的气力和资本。人的精神境界是可以随着物质生活的变化而逐渐提高的，食不果腹的人你跟他谈论梦想、谈论心灵的自在，他只会说你是神经病。十几岁的时候我在姐夫帮忙安排下来到一处建筑工地打工，因为人长得黝黑瘦小经常被人嘲讽欺负。那时对财务自由根本没有任何概念，我和那些用打架、赌博、讲荤段子来打发时间的成年工人一样都是单纯地为了赚钱，也就是为钱工作。我体会得到工人们的辛苦，但我并不想像

财 道

他们一样把一生都埋在工地上。如果他们能够实现财务自由，可能会对自己的人生有新的思考和规划，而不是早晨睁开眼睛就要拖着沉重的脚步去工地，憋了一天的火气借着酒劲疯狂地用拳头砸在别人身上。

我这样讲并没有任何瞧不起工人的意思，我们每一个人和他们一样，在人格上是平等的，可是因经济状况的不同人与人在思想上难以平等，一个人的经济实力影响着他的判断力和客观思考的能力。举一个很实际的例子，现在我们经常可以听闻一些大学生被骗入传销团伙的事，他们被成功洗脑之后开始向父母要钱、拉拢同学发展自己的下线，幻想着自己过上挥金如土的日子。这些接受过高等教育的年轻人为什么会上当受骗？涉世未深或许是一种原因，但我看到的却是他们对钱财的贪婪、对成功的渴求，所以他们连基本的辨别能力都丧失了。如果你不用为每天的收入发愁，你就有了拒绝诱惑的底气，能够看清糖衣炮弹之下隐藏的风险，如果这时候有人怂恿你通过伤害别人的方式来赚钱，你可以霸气十足地说“不”。财务自由保证的是经济的独立，是每个人“不为五斗米折腰”精神气节的物质支撑，这正是新思想在努力做的事：普及财商知识，帮助更多的人实现财务自由。

我从辍学打工开始到实现自己的财务自由经历了一个漫长的过程。在汽车修理厂当学徒工的时候只能解决温饱，根本没有工钱，之所以待在那里只是想减轻家里的负担，同时学一门手艺。后来辗转到工地上才挣到了人生中的第一笔900块，这笔钱能够让母亲过一个好年，可是离财务自由还差得远，

第三章

财务自由：你需要我，仅仅因为我更好

过完年我依然要离开家，为一点微薄的酬劳付出自己的体力。

清崎说穷人只为钱工作，富人不为钱工作。以当时的阅历和眼界，我是无法看得这么远的，只看得到我一天、一个月、一年的辛苦可以换回多少钱，这些钱可以支撑自己和家里多久的花销，这是清崎眼中典型的穷人思维。如今我对那段时光充满感激，感激它磨练了我的意志，赋予我一往无前的勇气。

富人不为钱工作并不代表富人不工作，而是富人工作的目的和穷人不同，他们更看重工作给自己带来的历练和提升，看重工作中能够学习到的知识，看重人脉、资源的积累和个人的发展空间。这些是一个人能够实现财务自由的前提，自由的代价就是一段辛苦的、不自由的时光，等到学会如何让钱为自己工作了也就初步实现了财务自由。

从最初卖MP3到辗转在北京、深圳做房地产销售，工作收入一直都是维持我生活开销的唯一来源，只不过工资的数额在不断增大而已。那时我的梦想就是实现财务自由，之后我才能去做别的事，才能静下心来听一听心里其他的声音，这个梦想推动着我往前走，将我推向了更广阔的平台，我开始自己创业，走上了与之前大相径庭的道路。

创办新思想是我人生的一个转折点，新思想为我带来了财务自由，我不再为钱工作了。可是直至现在我依然每年都会花费大量的时间和精力学习新的知识，坚持亲自讲课，讲财商、讲投资与运营。究竟什么是财商？概念当

财 道

然很简单，就是金融智商嘛！但是，财商到底能干什么呢？它能否为我们实现财务自由，能否在我们实现财务自由之后改变我们的环境，甚至影响我们的世界，那又将会是怎么样的一番风景呢？

中国有13亿人，世界有70亿人，又有多少有人身自由的人能够同时获得时间自由、财务自由、心灵自由呢？人们要实现所追求的理想的生活状态如果细究起来步骤很简单，实现财务自由才能获得时间自由和心灵自由，而财商的积累在其中既是前提也是结果。每个人都会死，但并不是每个人都真正地活过。以前我总是以捐助的方式去帮助那些需要帮助的人，而现在，对于已经实现财务自由的我，我的梦想就是继续讲课，向更多的人传播财商理念、财商知识，我想让那些曾经被帮助过的人，有那么一天，成为帮助别人的人。我知道，这条路并不好走，也很长，但我会为之努力，因为这个梦想是我实现心灵自由的通道或者说桥梁。

第三章

财务自由：你需要我，仅仅因为我更好

开启财商思维

在当今这个经济时代，能否获得财富完全取决于个人的智慧资本——财商。也就是说现在这个经济社会，人们对金钱的态度，获取和管理金钱的能力，对人们的生活影响越来越大，很多人甚至认为，财商甚至超过智商、情商，是实现成功人生的关键。

实际上，在人人都渴望成功、追求幸福和圆满的推动下，财商和智商、情商一起被教育学家们列入了青少年的“三商”教育，而国外的一些民族更是将财商视为教育的核心，从孩子牙牙学语开始慢慢渗透。比如，最善于经商的犹太人，他们的财商教育就尤为称道。

中国的温州人被称为东方的犹太人，我们都知道温州人善于做生意，而真正的犹太人呢？众人皆知，大名鼎鼎的格林斯潘、伯南克、巴菲特、索罗

财 道

斯、摩根家族、雷曼兄弟、所罗门兄弟都是犹太人。毫不夸张地说，世界金融中心美国华尔街都是由犹太人所掌控，华尔街80%以上的投资产品都是犹太人发明的。犹太人在商业上的精明不都来自天分，其实在传统里，他们就认为拥有商学思维、商业头脑是一种基本的生活技能。

在犹太人看来，财商教育可以延期满足自己的欲望，可以追求自己未来更大的回报，他们甚至将这种理念命名为延后享受。他们从小就教育自己的小孩子，如果喜欢玩，就需要自己去赚取自己的自由时间，这需要良好的学业成绩。这样你才可以找到很好的工作，赚到很多的钱，拥有足够的经济支撑之后你才可以有更长时间的娱乐。如果从小不能接受良好的教育，没有好的学业成绩，以后就没有好的工作，那么就无法娱乐，并且一辈子都要努力工作，没有享受，更谈不上幸福和快乐。

然而，在中国，在我们身边，大部分的家长都不知道财商，他们整天都在想着如何为子女创造更好的物质生活条件，却从没想过，要教自己的孩子从小学会自己创造财富，学习财商。曾经在网上流传过一个热帖，讲述的是一名单亲妈妈和她的三个孩子在以色列的故事。这是一个真实的故事，它值得我们好好地去反思自己所受的教育。

这个单亲妈妈叫沙拉，她是“二战”时在上海虹口区避难的犹太商人家庭后裔，她的母亲在她很小的时候就抛下了她，父亲也在她12岁那年去世了，孤苦无依的她在上海铜厂干体力活，她把所有的希望寄予在自己的婚姻

第三章

财务自由：你需要我，仅仅因为我更好

上面，然而不幸的是，她的丈夫和她生下三个孩子后也离她而去了。在中以建交后，她怀着逃避的心情，成为第一批回到以色列的犹太后裔。但是在以色列的日子，远比她想象得要艰苦，为了维持一家四口的生计，她只能在以色列特拉维夫的大街小巷摆地摊，卖春卷。

初到以色列的时候，为了三个孩子，她每天早出晚归，在中国出生并且成长的她是个很传统的中国女性，哪怕再艰苦都一直秉承“再苦也不能苦孩子”的原则，做着合格的中国式妈妈。每天先把孩子们送去学校，然后趁孩子上学期间卖春卷，到了下午孩子们放学了，她就停业接孩子们放学，然后给孩子们在小炉子上下馄饨面吃。

有一天，正当三个孩子眼巴巴地围着小炉子等候着沙拉做饭时，邻居的老太太过来训斥老大：“你已经是小孩子了，你应该学会去帮助你的母亲，而不是在这儿看着母亲忙碌，自己就像废物一样。”随后，让沙拉更惊奇的是，邻居老太太又转过头训斥正在给孩子们做饭的她：“不要把那种落后的中国式教育带到以色列来，别以为生了孩子你就是母亲……”

邻居的话虽然很伤人，但是却彻底洗刷了沙拉一家的思维习惯。从这以后，三个孩子不再黏着沙拉撒娇，等着沙拉做饭，他们开始帮助沙拉一起赚钱养家。孩子们每天放了学就会到沙拉的春卷摊帮助沙拉卖春卷，早上上学的时候也会带着春卷到学校卖给同学们。一开始沙拉觉得委屈了孩子，忍不住责怪自己是个不称职的妈妈，觉得特别心酸，让孩子们从小就担负起养家

财 道

的责任。但是经过一段时间的锻炼，让沙拉意想不到的，她的三个孩子都有了很大的改变并成长起来。他们卖春卷挣到的不只是足够维持自己日常开销的零花钱，他们还在这个过程中学会了经商的思维，以及照顾与被照顾、付出与收获的价值交换的概念。

在以色列，赚钱从来都不是非要达到一定的年龄才可以开始的行为。他们始终认为好的教育，就要从小培养孩子的赚钱能力和思维。在犹太人的家庭里面，孩子们没有免费的食物和照顾，任何东西都是有价格的，孩子们需要用自己的付出来交换自己所需的一切。这种有偿的生活机制，在中国几乎微乎其微，我们观察一下，身边随处可见很多父母到了六七十岁还不敢退休，依然坚持上班，因为这样能为自己的孩子、孙子多存点钱。也正是因为如此，近几年出现了一个网络新词，叫啃老族。而沙拉不到50岁却已是亿万富豪的妈妈，现今住在上海张扬路别墅区，更是上海市虹口区政协委员。

给自己的孩子们捕很多很多的鱼存着，不如教会孩子们捕鱼的技能。像有些美国家庭的孩子，也同样很小就开始独立自主，哪怕是像比尔·盖茨、巴菲特这样的超级大富豪们家的孩子，也一样要自己去奋斗、去拼搏。你很难想象，世界首富巴菲特的儿子彼得从小就要靠给家里扫地、擦窗户、浇花等挣零花钱，19岁时为了实现自己的音乐梦，不得不辍学，结婚后一家四口住在不到100平方米的小房子里。他想要让妻女的生活过得好一些，生平第一次问父亲借钱，结果却遭到了巴菲特的拒绝，最后他听从了巴菲特拒绝他时给出

第三章

财务自由：你需要我，仅仅因为我更好

的建议：“像其他美国人那样贷款买房，然后凭自己的能力把贷款还完。”

他贷款买了一套大房子，但是几年后不堪还贷的压力，又不得以把大房子卖掉换了套小房子。

也许很多人认为股神巴菲特一定是一个特别特别吝啬的人，对自己的儿子都能如此狠心。其实恰恰相反，巴菲特是个特别慈善的人，他在做慈善事业的时候特别大方，为了提高全球的教育水平、医疗水平和消除地方贫困状况，每年7月他都会定期向盖茨基金会捐款，在2015年7月，他所捐出的善款竟然高达176亿人民币。

财商不仅仅是一门学问，更是一种能力。财商可以让我们实现财务自由的同时还可以让我们更独立、自信，得到成长以及增强个人对社会的责任感。在发达国家的大多数家庭里，财商教育几乎是从娃娃抓起，而我们呢？很多人年过四十还不知道财商是什么，年过六旬还在为子女的未来担心，年过七旬走不动了才想起自己也曾梦想像外国人那样夫妻组合环游世界。

如果我们每个人都能早早地接触财商，那么我们毕业后就不会担心找不到好工作，我们50岁后就可以退休去看风景，我们就可以随心所欲地帮助那些需要我们帮助的孩子、老人、残疾人……

我认为，财商这个概念里包含了两种能力，一种是创造财富的行动能力，一种是创造财富的思维能力，两者缺一不可。有的人开一家公司，用了十年；有的人开100家公司，用了一年。财商高的人能让财富从0变为1，从1

财 道

变为100，成倍增长。

2010年，我成立新思想，有很多同龄人跟我说：“文强，真羡慕你，这么年轻就有自己的公司了，我至少还要奋斗10年。”2011年，我买了自己的第一辆车和第一套房，比我年长的叔叔们跟我说：“文强，后生可畏啊，你用了几年的时间得到的，我用了20年。”今年，我去香港买百达翡丽的手表，一开始售货员不卖给我，他们说百达翡丽的手表不是谁都可以买的，他们不仅要考察买表人的财富还要考察买表人的人品，即便有钱但是个人修养不好，他们也不会卖，因为这样的人容易发脾气，到时候一拍桌子就把表砸坏了。我今年28岁，我给自己定的目标是40岁退休。但是我的很多学员，年过半百，做了20多年生意还是无法功成身退，此时，他们这才发现因为不懂财商，自己多走了很多弯路。

幸福自在的人生就像过河，河的左岸是痛苦，河的右岸是幸福，从左岸渡到右岸，有的人成功了，有的人被淹死了，有的人在水里挣扎，有的人还在左岸徘徊，因为没有钱买船，也不会游泳。还有一种人不但自己能过河，还能帮助别人渡河，这就是实现了财务自由的人。

那么，究竟如何培养自己的财商思维？

第一，要验证当下这个时代的思维模式。比如，现在，你还用十年前念书时老师告诉你的思维方式来分析互联网时代的具体问题，这与缘木求鱼有什么区别呢？突破自己的局限，做没有太多人做的事情，在这个方向上进行

第三章

财务自由：你需要我，仅仅因为我更好

探求，这就需要财商思维，而不是固有的知识。

第二，绝对不要相信自己眼睛所看见的世界，否则，你会被你所看见的世界所蒙蔽。对任何新生的商业模式，甚至不可信、不可思议的事情，我们都要抱有一颗充满激情、探索未知的心去看待。我们来看现在的小米公司、苹果公司或者特斯拉公司的发展状态，哪个企业是我们之前所能预见的呢？连“逻辑思维”这样一个只有几个人运营的小小的公众微信订阅号，仅仅靠卖书就能获得超过亿元人民币的销售额，这是我们在传统的商学院中无法学到的。

财道

打造现金流

每个人都蕴藏着无限的潜能，都具备实现财务自由的能力。很多时候不是我们不能学以致用，不是我们技不如人，也不是我们知识浅薄；之所以我们的技能、学历、知识不能给我们带来所预期的财富，是因为我们不懂得财商，不懂得运用财商来为我们实现财务自由。

就拿一碗米来举例，如果这一碗米在一个普通家庭主妇的手里，煮成饭，那只有两碗米饭，一元一碗，可以值两元。如果这碗米在卖早点的商贩那里，就可以加很多水煮成粥，在寒冷的早上，一碗热腾腾的粥一元一碗，我们至少可以卖到6元。如果一个企业家有了这碗米，将它发酵、加工酿成酒，那就可以卖十几二十元；要是酿成茅台酒，就可以卖到上千元。为什么同样是一碗米，区别竟然如此之大？原因很简单，决定一碗米价值的不是米

第三章

财务自由：你需要我，仅仅因为我更好

本身，而是创造这碗米价值的财富智慧，也就是我们所讲的财商。

财商，可以帮助我们无限放大物品的价值。财商可以帮助我们将能力变现，获取我们想要的财富。第二次世界大战时期，在奥斯维辛集中营，一个犹太人对他的儿子说：“现在我们唯一的财富就是智慧，当别人说一加一等于二的时候，你应该想到大于二。”在奥斯维辛集中营几十万人被毒死了，父子俩却活了下来。

1946年，他们来到美国，在休斯敦做铜器生意。一天，父亲问儿子一磅铜的价格是多少，儿子答35美分。父亲说：“对，整个德克萨斯州都知道每磅铜的价格是35美分，但作为犹太人的儿子，应该说是3.5美元。你试着把一磅铜做成门把手看看。”

20年后，父亲死了，儿子独自经营铜器店。他做过铜鼓，做过瑞士钟表上的簧片，做过奥运会的奖牌。他曾把一磅铜卖到3500美元，这时他已是麦考尔公司的董事长。

然而，真正使他扬名的，是纽约州的一堆垃圾。

1974年，美国政府为清理给自由女神像翻新扔下的废料，向社会广泛招标。但好几个月过去了，没人应标。正在法国旅行的他听说后，立即飞往纽约，看过自由女神像下面堆积如山的铜块、螺丝和木料后，未提任何条件，当即就签了字。

纽约的许多运输公司对他的这个举动暗自发笑。因为在纽约州，垃圾处

财 道

理有严格规定，弄不好会受到环保组织的起诉。就在一些人要看这个德克萨斯人的笑话时，他开始组织工人对废料进行分类。他让人把废铜熔化，铸成小自由女神像；把水泥块和木头加工成底座；用废铅、废铝做成模拟纽约广场的钥匙。最后，他甚至把从自由女神像上扫下的灰尘都包装起来，出售给花店。不到3个月的时间，他让这堆废料变成了350万美元现金，每磅铜的价格整整翻了1万倍。

美国的媒体对美国各个领域具有影响力的人物进行排名后惊人地发现：占美国人口3%的犹太人控制着美国70%以上的财富。美国前总统罗斯福甚至都感叹道：“影响美国经济的只有200多家企业，而操控这些企业的只有六七十个犹太人。”犹太人为什么这么牛？联合国教科文组织调查显示：全世界每年书籍阅读量排名第一的是犹太人，平均每人每年要阅读64本书。上海人在中国排名第一，平均每人每年是8本书。中国自古有“书中自有黄金屋”的说法，然而，如果扣除教科书，平均每人每年读书不到一本。我们很多朋友从小学读到中学、大学，读了十几年书，甚至研究生毕业后却发现所学的知识用不到，根本转化不了财富。犹太人把这种不能用所学知识转化成财富的人称之为“背着很多书的笨驴子”。

实际上，如果我们从小就植入财商思维的话，便会发现我们的小学课本里其实早就开始了财商教育。不知道朋友们是否记得老山羊和两只小兔子的故事。老山羊秋天收获了很多白菜，请两只小兔子去吃白菜，走的时候分别

第三章

财务自由：你需要我，仅仅因为我更好

让小兔子们拿些白菜回去。一只小白兔高兴地抱了很多白菜回去，另一只小灰兔却向山羊要了白菜种子。结果第二年小灰兔收获了很多白菜，而小白兔吃光了白菜后只能去小灰兔那儿买白菜。这个小故事其实就涉及财商中讲的现金流。

财商是我们现代人必备的生存能力，而财商中如何打造现金流是实现财务自由、实现幸福生活的根本。有一段时间，我经常看见我的朋友圈里有人发微信说：“钱就像卫生纸，看着很多，用着用着就没了。”然后后面就有很多人评论说要如何如何理财。是啊，在这个物价不断上涨、钱币不断贬值的时代，很多退休了的朋友又不得不重出江湖，找到我学财商，学如何打造现金流。

现金流，其实就是我们在一定时间内的总收入减去总支出所剩下的差额。就好像一个湖，有水流进来，有水流出去，而这个湖要想永不干涸，那流入的水必须大于流出的水，如果这个湖没有水流入，只有水流出，那用不了多久必成死湖，必然干涸。不管我们是企业家还是工薪阶层，都要有自己的现金流。

有很多朋友以为理财就是财商，就好像今年，我的很多朋友就拿着十几年甚至几十年攒的钱炒股去了。结果不用说大家都知道，股市嘛，几家欢喜几家愁。有的朋友挣了一笔钱就出来了，有的朋友砸了好几千万进去最后也没有听见个声响。还有的朋友比较保守，不炒股，放贷，结果担保人和借贷

财 道

人都跑路了，也亏了好几百万。

理财就是财商吗？当然不是。理财和财商不是一个概念。理财并不能为我们打造真正的现金流，理财是对自己过去、现在和未来财产的一种规划，是对自己已有财产的管理和经营。理财能力仅仅是财商能力的一部分，而财商是理财的灵魂、指挥官，不但可以帮助我们提高理财能力，还能帮助我们创造财富。

因此，在这里我很有必要告诉朋友们，要想打造我们的现金流，让我们的财富源远流长，并不仅仅是去炒股、去放高利贷，而是运用我们的财商思维，打造我们的被动收入。当我们有了被动收入的时候，就基本实现了财务自由。

第三章

财务自由：你需要我，仅仅因为我更好

你需要我，因为我更好

1801年，意大利中部的小山村，有两位年轻人，分别叫柏波罗和布鲁诺的，他们是堂兄弟，雄心勃勃，经常在一起谈论自己的梦想，渴望有一天能通过某种方式，成为村里最富有的人。他们并不是那种空想家，他们聪明勤奋，吃苦耐劳，一直在努力地寻找机会和等待机会。

终于一天，机会来了，村里决定雇两个人把附近河里的水运到村广场的水缸里去。这份工作交给了柏波罗和布鲁诺。两个人都抓起两只水桶奔向河边。一天结束后，他们把村广场的水缸都装满了。村里的长辈按每桶一分钱的价钱付钱给他们。当他们拿到丰厚的报酬时，布鲁诺情不自禁地大声喊道：“我们的梦想很快就要实现了！我简直无法相信我们的好运气。”

财 道

但柏波罗不是非常确信。他的背又酸又痛，手也起了泡。他害怕以后每天早上起来都要去做重复的工作。他发誓要想出更好的办法，将河里的水运到村子里去。于是第二天早上，当布鲁诺早早起来抓起水桶要奔往河边时，柏波罗对布鲁诺说：“现在这样来回提水，一天才几分钱的报酬，我有一个计划，干脆我们修一条管道将水从河里引到村里去吧。”

布鲁诺愣住了，大声嚷道：“一条管道？谁听说过这样的事？我们已经有了了一份很不错的提水的工作了。我一天可以提一百桶水。一分钱一桶，一天就是一元钱！我是富人了！一个星期后，我就可以买双新鞋。一个月后，我就可以买一头母牛。六个月后，我可以盖一间新房子。我们有全镇最好的工作。我们一周只需工作五天，每年两周的有薪假期。我们这辈子可以享受生活了！放弃你的管道吧！”

但柏波罗不是容易气馁的人，他将白天的时间一分为二，半天用来提桶运水，半天用来建造管道。他知道，在岩石般硬的土壤中挖建一条管道是多么的艰难。因为他的薪酬是根据运水的桶数来支付的，他知道他的薪酬在开始的时候会降低。而且他也知道，要等一两年，他的管道才会产生可观的效益，但柏波罗相信他的梦想终会实现。

布鲁诺和其他村民开始嘲笑柏波罗，称他为“管道人柏波罗”。布鲁诺每天能赚到比柏波罗多一倍的钱，没用多久的时间，他买了亮闪闪的新衣

第三章

财务自由：你需要我，仅仅因为我更好

服，在乡村饭店里吃可口的饭菜，他还买了一头驴，配上全新的皮鞍，拴在他新盖的二层楼旁。村里人都围着他说笑，并且尊敬地称他为布鲁诺先生。每到周六、周日，布鲁诺先生还会去酒吧点几瓶酒伴着音乐小酌，或者躺在吊床上悠然自得地享受阳光。而此时的柏波罗，除周一到周五要拿出半个白天时间提水以外，他还争分夺秒，甚至夜不能休地挖管道。管道工程艰难而庞大，开始的几个月里进展得特别缓慢，但是他不断地自我鼓励：“短期的痛苦等于长期的回报。”他相信，终有一天，他的回报将大大超出付出。

时间是一笔财富，但财富却不能买到时间。在时间面前，你付出多少，必然收获多少，因为时间永远是最公平、最合理的，它从不多给谁一分钟。几年过后，柏波罗成功了，他挖出了通往村子的水管道，曾经笑话他的村民们都簇拥着看那源源不断的活水从管道中流入水槽里，无人不欢呼，无人不夸赞。

有了柏波罗的管道引水，附近其他村子的居民都纷纷搬迁到了柏波罗所在的村子，而曾经那个与柏波罗一起谈论梦想、同样勤奋吃苦的布鲁诺，却没有人为他欢呼鼓掌，因为当柏波罗的管道完工后，就再也没有人找布鲁诺提水了。人们都知道弯了腰、驼了背的布鲁诺的体力大不如从前了，他为此常常心情不好，就去酒吧买醉，他越发沉默，越发讨厌别人嘲笑他驼着背拖着脚走路的样子，不再提水的他越来越穷困。

然而，同样也不再提水的柏波罗，境况却完全不一样。即便什么都不干

FINANCIAL INTELLIGENCE QUOTIENT

财 道

的时候，水依然源源不断地在流入。他吃饭时，水在流入；他睡觉时，水在流入；当他周末去玩时，水在流入。流入村子的水越多，流入柏波罗口袋里的钱也越多。柏波罗不仅成了村里名副其实的富翁，他的名气也越来越大，人们称他为奇迹创造者。政客们称赞他有远见，恳请他竞选市长。但柏波罗明白他所完成的并不是奇迹，他还计划在全世界建造管道。为此，他聘请了布鲁诺一起帮他扩大和管理管道事业。

通过上面这个故事，我们可以看到一个提桶者和一个管道建造者的命运之别。毫无疑问，我们谁都想成为柏波罗。但是，在这里我要跟大家分享的绝不是这个已经老掉了牙的故事，而是要带着大家一起来认识可以帮助我们实现财务自由的财商。

我们中国有句人尽皆知的名言，叫“人无远虑，必有近忧”。在生活中，有很多人像布鲁诺一样，容易满足于眼前看起来不错的工作和收入，却不曾想，几年以后我们病了、老了、干不了、被新人淘汰了的时候，该怎么办？我们千万不要掉进时间的陷阱里去，今天无论多好，只要我们还没有实现财务自由，我们就不能停下脚步，我们就要为将来筹谋。为此，我们不得不像故事里的柏波罗学习，打造自己的“管道”，让财富像流动的活水，不管是我们吃饭、睡觉，或者周游世界的时候，仍然源源不断地流进来。这种理想的状态就是我们所讲的财务自由。这源源不断地流进来的“水”就是我

第三章

财务自由：你需要我，仅仅因为我更好

们的被动收入。

打造“管道”的前提是要找到水源，而且是活水源。用财商来解释，这水源就是收入。收入是打造现金流的必要前提，可以说没有收入就没有现金流。收入又分成三种类型，分别为主动收入（即劳动收入）、被动收入、组合收入。主动收入是我们现金流的主要方式之一，大多数人财富的起点都是从主动收入开始的，主动收入是我们工作劳动所获得的收入。这也意味着，如果一旦停止工作，这部分的现金流就会受到影响，比如在经济危机中，一些企业裁员，影响了现金流入。主动收入因个人职位的劳动价值不同，收入也不同。一些金融机构和政府机构认为被动收入是一种只要付出一点努力进行维护，就能定期获得的收入，因此被动收入是打造现金流的目的和结果。

为了让大家更好地认识和理解被动收入，我们从生活中找了以下几个大家都比较熟悉的属于被动收入的例子：

房产：例如拥有一套房子，这套房子用来出租，每个月就可以有固定的房租，房租收入就是“被动收入”。

利息：其实存款的利息也是“被动收入”，不过银行存款的利息太微薄了。可以考虑通过贷款来获得更高的利息，但贷款有风险，贷出去了，收不回来，血本无归。

财 道

股市：这不是指“炒股”，炒股需要投入时间和精力，而且有风险。这里指的是长线投资，看准一个质优股，长期持有，通过分红或者长期的增值获利。获利比储蓄多，风险比贷款低。

投资：投资到基金和保险中，也可以获得稳定的收入。

以上几种都是用钱来生钱。前提是先要积累资本，对于大多数人来说，资本积累的过程也是不断付出的过程——付出劳动、付出时间、付出青春或者其他……因此，在美国，从严格意义上来说，股票和债券、彩票中奖、佣金、退休金、保证金等并非都是真正的被动收入。而真正的被动收入又是哪些呢？比如：投资运营一个企业，找职业经理人来管理，定时获得企业分红；写一本畅销书，多次再版，每次再版都获得一笔可观的版税；创建网站、博客，一不小心访问量大增，收到很多广告商的广告费；写剧本、小说；开培训课……

2014年我出版了我的第一本书《因梦而生》，首印2万册，不到半年就断货了，很多读者都催促我再版，再出新的作品。只要有读者不断地购买我的书，我因这本书带来的被动收入也就源源不断。实际上，如果我们懂得财商，我们可获取被动收入的方式太多太多了，绝不仅仅是出书。

比如，前年，我的一个学员，大学刚毕业不久，他在我们的平台上认识

第三章

财务自由：你需要我，仅仅因为我更好

了做药材加工、批发的蒋总。蒋总在传统的药材加工行业已经做了30余年，一直都没有自己的销售渠道，都是药材批发商主动找上门的，而眼下在这个互联网时代守株待兔显然是行不通了，不管是生产还是销售和团队管理上，他都亟须突破和改革。后来这个学员与蒋总通过几番交流后，一拍即合，免费为蒋总做销售。在现今这个生活节奏快、加工食品问题多的时代，处于亚健康状态的人们越来越亲近传统养生，这个学员就凭借这一点，帮蒋总销售无硫、无色素的纯天然药材，价格实惠，质量上乘，远比超市和大药房的物美价廉。他除了给好几个淘宝店供货之外，又联系了几家实体的养生馆以及药房，再加上一些零售，每天他都有源源不断的收入。后来他又用类似的模式代理了山东的一家阿胶糕工厂，因为东西好，价格便宜，买中药材的会主动找他，买阿胶糕的会主动找他，他的被动收入很稳定，并且远远超出了他的主动收入。由此可见，如果我们学会了财商，即便没有资产我们也一样可以创造被动收入，这也就是我们商界流传的“空手套白狼”。

有个流传很久的段子是这么说的：爱因斯坦离世后，医学界为了研究他的大脑和常人的大脑究竟有什么区别，于是将其大脑解剖，一看才知道，爱因斯坦的大脑居然比常人的大脑重 1.5 倍。每每想起这个段子，我心里就有种异样的感觉，莫非脑子的重量和智商成正比？人是一种有七情六欲的动物，也正因为如此，比如大家看《财道》，甲有甲的收获，乙有乙的看法，每个

财 道

人的需求都不同，而面对不同的对象打造一个感性、满足不同需求、有故事的产品或营销模式，就是我们所说的财商。市场需要什么样的产品，你的产品解决了消费者心中怎样的需求，这是经营成败的关键因素。

我们都听说过木桶理论，木桶的最短的一块木板决定了木桶能装多少水，所以要多装水先补短板。从某些角度上，这句话没错，但是从财商的角度，我们需要的是长板理论：怎样才能让木桶多装些水？方案一，将木桶倾斜到一定角度；方案二，加长短板。

财商从来都没有门槛，绝大多数富有的人都是财商高的人，即使他们学历不高，出身贫寒，但因为懂得了财商，他们便从一无所有到无所不有。经营企业，发家致富原本是一件严肃的事情，但是倘若你懂得运用“财商”的智慧，你可以将这一切当作一场游戏。

英国有一家叫维克费恩的老牌公司，创办于18世纪，至今至少有150余年历史，你肯定想象不到这家公司的产品是什么，也许，你会认为是手表，或者是皮鞋、钱包、服装，等等，但这家公司却是一家棺材铺。老板吉尔说：“我们并未发明什么，我们做的都是客户要求的！”

这家公司曾经为一名芭蕾舞演员做了一口像芭蕾舞舞鞋一样的棺材，为一对夫妻做过一款外形像潜水艇一样的棺材……这不是一家名不见经传的小工厂一时的炒作，而是这家百年企业的经营秘诀。我们冷静地想一想，现在

第三章

财务自由：你需要我，仅仅因为我更好

我们做的社群、众筹等互联网产品的特性不正是如此吗？培养粉丝，了解粉丝的需求，将严肃做到有趣，将产品做到极致。

这个世界如此沉重，你看，一年365天，有多少天我们生活在满是雾霾的空气中？这个世界如此肤浅，你看，除了生死之外，还有什么更重要的事情吗？因此，你要与财商高的人在一起，这会让你的世界变得有趣。请记住，你需要我，仅仅因为我更好！我将这句话作为自己的座右铭，默默地分享给自己的每一个客户、每一个朋友。

FINANCIAL INTELLIGENCE QUOTIENT

第四章

四象限与增长陷阱

你，只缺一根杠杆

没有定位，没有方向，没有目标的人生，就像没有舵的船，在大海里随着风向和洋流任意漂泊，谁也不知道它将驶向何方，谁也不知道它将会是怎
么样的结局，也许搁浅在荒芜的小岛，也许葬身于沉默的大海……

2012年，我的一个学员在还没有成为我的学员之前，给我写信说：“周老师，我很想上你的课，但是我没有钱。我很想创业，但是我没有资金。我很想实现财务自由，但是我既没有资金，又没有学历，没有长相，还负债18000元……”这个学员是四川广元的，他在网上听过我的公开课，他学历很低，小学毕业，身板单薄。家里兄弟姐妹多，且又是老大的他，为了给弟弟妹妹挣学费，13岁时就南下东莞做车间流水工人，一做就是20年。但是即便

第四章

四象限与增长陷阱

如此，他的日子仍然过得捉襟见肘。因为他的工资每次一发下来，就立马要如数地打到老家父母的卡上。一直到33岁他仍然不敢恋爱结婚，最后父母着急，给他在农村相了个对象，但对象的父母提出要11000元的彩礼，话说这叫万里挑一。日子订在了国庆，但是9月份刚交了两个弟弟上大学的学费，他只好跟亲戚借了20000元。凭借10年的生产经验已做到小组长的他每月只能挣6000元，赶上只有底薪没有提成的淡季，每月只能拿到4000元。一个人的时候他可以吃住在工厂，但是结婚后他不得不在外面租房子住，每月要多出500块钱的房租加水电费。当他的妻子怀上孩子的时候，他每天都在车间加班到深夜，即便如此，每月剩余的钱仍然少得可怜，关键是他明显感觉到自己的身体渐不如从前，一熬夜头就发晕。他想给孩子相对好一些的成长环境，再也不要像他儿时一样。平日里总是埋头在车间、日光灯下苦干的他开始想要走出来，寻求希望。

于是，他有缘听到了我免费的公开课。但是一场课并不能改变他的命运，就好像很多人以为知识可以改变命运，其实不然，很多大学生、研究生的工资也就是五六千，甚至三四千，他们在北上广一样过着“月光”的日子。而财商是一种综合能力，是一种为我们带来财富的智慧，知识固然重要，但如果不能转化成能力，为我们积累财富，那么我们就算学富五车也依然无济于事。这也是为什么我们的财商课程备受追捧的原因。

财 道

看到广元这位兄弟的来信，仿佛间我好像回到了我在工地打工的岁月，那时候我没有钱，没有学历，没有工作经验，甚至也没有工友们必备的勇气，那时候的我穷得只剩下了赤裸裸的梦想。然而，恰恰是这赤裸裸的梦想支撑了我，给了我不断前行的动力和毅力。因此，我简单地回信告诉广元这位老兄：“首先，你要有自信 and 梦想，要认识你自己；其次，你要清楚你将成为什么样的人；再次，你需要不断地挖掘你身上潜在的能力。”

生活就像一块磨刀石，同样经过磨砺，有的人一蹶不振，有的人却光芒万丈。原因是什么呢？每个人都曾有过梦想和追求，每个人都渴望成功，但残酷的是只有很少很少的一部分人能真正实现梦想，那到底是什么阻碍了我们呢？有很多人，活得很自卑，总觉得成功离自己好远，认为财富与那些伟大的事业一定与自己搭不上边。实际上，只是很多人都不认识自己，不懂得让自己的潜力发挥到极致。

后来，广元的这位兄弟跟我几次电话沟通之后，工作之余在一所大学门口摆摊卖他们四川的麻辣烫。八毛钱一串，从傍晚6点开始，到11点，他能卖出七八百串。根据顾客的需求，他还增加售卖啤酒、黑加仑汽水、矿泉水。一段时间后他发现做这麻辣烫的小生意，其实比在车间工作强多了。积累了点资金后，他就开始租门面，不仅仅卖串，还卖四川特色小吃，比如炒河粉、担担面、酸辣粉等。

第四章

四象限与增长陷阱

2014年夏天，他很激动地打电话跟我说：“周老师，自从认识你，懂得了财商之后，我发现生活里到处都是商机，到处都是财富。现在我回老家承包了一片果园，让我大学刚毕业的弟弟在网上卖水果，收果的季节还没有到，已经预定出去几百箱了，到时候我要特意留几箱好的丑柑寄给你尝尝。”

愿意付出，老实又吃苦耐劳的他很快就从负债18000元成为村里少有的百万富翁。也许百万元在北上广这样的大城市里的人看来，仅仅只能买辆好车而已。然而，在偏远的农村，下雨的时候屋顶会漏水，冬天的时候床上只有厚厚的稻草用来保暖，很多老人一辈子没有走出过大山，没有见过电视和小汽车，很多孩子没有摸过电脑，不知道肯德基、麦当劳是什么。只要他们有财商的思维，只要给他们一个杠杆，就可以撬动如大山般压在他们心口的贫穷。

我记得在初一的语文课本里学过一篇文章，讲的是四川的边境上有两个和尚，其中的一个贫穷，另一个富有。穷和尚对富和尚说：“我想去南海，怎么样？”富和尚很不屑地说：“您靠什么去呢？”穷和尚说：“我靠着一个水瓶、一个饭钵就足够了。”富和尚大笑着说：“我几年来都想雇船往下游走，还没有能够去成。您怎么可能去？”

到了第二年，穷和尚从南海回来了，他第一时间找到富和尚，跟富和尚讲去南海路上的所见所闻，这时，嘲笑过穷和尚的富和尚尴尬又惭愧。他

财 道

万万没想到，四川距离南海几千里路，自己筹备了很多年都没有实现的愿望，穷和尚很快就实现了。

这个故事告诉我们人做事要有毅力，千万不要受局限。如果我们用财商的思维来解读的话，这也正是很多想创业的人要解决的难题。当老板，谁不想？实现财务自由，谁不想？很多人都想，但是很多人认为创业要有足够的资金，甚至还要有背景，有关系，有好的项目。在这里我想说的是，资金、客户、产品都很重要，都是创业的充分条件，但却不是必要条件。我们可以百度搜索到过去或者当下很多很多成功者白手起家的案例，其中甚至有李嘉诚、马云、潘石屹、柳传志、王石等这些商业大咖们。

如果我们仔细去研究他们的案例，你定会发现财富永远亲近那些能清楚地认识自己、善于发现商机、肯苦干的人。是贫穷还是富有，是伟大还是卑贱，一切都在于我们如何认识自己。刘备没有当皇帝之前是一个小亭长，朱元璋没有当皇帝之前是乞丐……

我们所生活的时代，是一个机会遍地、财富遍地的时代。在这个机会对等、信息对称的公平机制下，只要你懂得运用财商思维，敢于行动，你就能赢得你想要的生活。个人是这样，企业也是这样。

我举个例子，2013年下半年，联想公司发了一个报告，说联想已经是全球台式电脑销售的第一名；同时，报告说台式电脑是一艘永不沉没的航空母

第四章

四象限与增长陷阱

舰。然而，短短的两年时间，台式电脑已经有如一条沉没的船。相反，IBM 将 PC 业务卖给联想，惠普关闭了硬件业务市场，一些大公司推出 PC 市场，开始轻资产，重运营。这便是企业决策者的财商思维决定了企业经营的结局。

在新市场、新技术和新的市场秩序中，如果我们沿用固有的经营模式，即便每一个点我们都做对了，结局也终会失败，因为谁也无法阻挡时代发展的洪流，关键在于我们能否切换我们的财商思维，在每一个节点找好我们的定位，对个人来说，这便是财商，对企业来说，这便是财道。

财 道

跳出人生的象限

我刚走上社会的时候，为了一天多赚20块钱，爬上100多米的高空去搭高压线，有一次我不小心走空，差点摔死……那一年我赚了4300块钱，当时我175CM的身高，体重不到90斤，手上全是厚黄的茧，脸上也晒脱了皮，当我拿着那一整年靠苦力换来的钱时，我发现了一个问题：为什么我和我的工友们那么辛苦，那么拼命，还是赚不了多少钱。后来我想明白了，因为我们都生活在社会的底层，我们只懂得靠自己的体力去赚钱，那些很轻松就能赚到钱的人大多是靠技术或者头脑；而那些大老板呢？他们是靠别人的技术、别人的头脑来为他们赚钱。所以当时我告诉自己，我一定要成为人上人，我一定要让我的家人重新站起来，我一定要救我的父亲，我一定要帮助我的母亲！

第四章

四象限与增长陷阱

就在我拿着那4300块钱回家过年时，我收到一张传单，上面写着一句话：“知识改变命运，学习改变人生，穷人因学习而成为富人，富人因学习而成为富豪！”仔细看了那张传单，我激动不已，热血沸腾，我跑回家里，告诉我的母亲，我要去上学，母亲说学费多少钱？我说4300块，刚好是我去年赚的钱。我母亲沉默了一会儿说：“学了以后要是没有效果怎么办？如果找不到工作，你到头来还是回工地上班，你一年这么辛苦赚了4000多，两年可以赚8000多，三年可以攒1万多，等有1万多的时候妈妈把咱们的房子给你修一下，再干三年一万多，妈给你讨个媳妇回来，再生个娃。”我说我要改变我的命运！我母亲说：“早就给你算过命了，你跟你爸一个命，你跟你哥一个命，只能去工地踏踏实实工作，赚到钱好好过日子！”我说我不信命，我一定要改变，我人生当中第一次违背了母亲的意愿，拿着4300块钱离家出走了。

很多人成为命运的奴隶，很多人拿命运当挡箭牌，为自己的懒惰找理由、找借口。人的一生很短暂，我不想平凡无奇地度过，我更不想一辈子在河南农村做井底之蛙。而事实上，当我走出去之后，我才知道外面的世界远比我想象得大、想象得精彩。没有人的命运是注定的，我在17岁那年看了《富爸爸穷爸爸》，了解了财商，了解了什么是人生四象限之后，我更加坚信，我不能画地为牢，我不能自己给自己设限，我不能在河南农村做一辈子的农民工，我想要做白领、做小老板、做企业家，甚至是I象限中的投资者。

财 道

农民工	大老板、企业家
没钱、没时间 累得要死	有钱、有时间，但还是 要操心，要工作
白领、小老板	自由投资者
有钱、没时间	不用工作、很清闲 钱自动流入口袋

于是我给自己画了一个人生坐标图，贴在我的床头。图如下：

全球知名的企业家、投资家和财商教育专家罗伯特·清琦在他《富爸爸财务自由之路》一书中，根据人们收入来源的不同，将人们划分为四个象限，分别为：

第一象限：E象限（打工者Employee），工人、职员、公务员、教师、医生。收入来源是为他人工作而赚取的薪金；

第二象限：S象限（有自己的买卖self-employed），商店老板、餐厅老板、私企老板、会计师、律师、自由职业者和小生意人。收入来源是为自己工作而赚取的钱；

第三象限：B象限（企业家或系统拥有者business owner），拥有一个能

第四章

四象限与增长陷阱

够良好运转的企业系统，让别人为他们工作，收入来源是企业的收益，并且可持续发展；

第四象限：I 象限（投资者 investor），有 B 象限的基础和投资能力，能让钱发挥最大的效能，让钱为他们工作，收入来源是各种投资，用钱来产生出更多的钱。

此时，正在阅读这本书的你，能快速地找到自己的象限吗？无论我们处在哪个行业，我们都会位于这四象限中的一个。我们收入的来源决定我们所处的位置，我们所处的位置，也将决定我们的收入。很多人靠薪水生活，属于雇员类型，而另外一些人则是自由职业者。雇员和自由职业者都位于现金流象限的左边。从自己拥有的企业或投资中获得现金流的人则位于现金流象限的右侧。这就好像我们在农村生活的时候，有的村里是挑水喝，有的村里是接自来水喝一样。挑水喝的人们就位于左边的象限，靠自己的时间和劳动来换得主动收入。接自来水喝的人们就位于右边的象限，不用工作，玩耍的时候也有源源不断的收入，这就是被动收入。

人一定要有自己的目标和梦想，我在第一本《因梦而生》中不断重复地写道：“人因梦想而伟大。”只要有目标和梦想，为之不断地去奋斗，每天前进1%，终有一天会到达目的和终点。如果我们没有梦想和目标，那么我们会稀里糊涂地度过每一天，到老死的时候我们也毫无所获。

为了能够实现财务自由，我将《富爸爸穷爸爸》看了一遍又一遍，甚至

财 道

还手抄了十遍。那时候我没有钱，为了能听到免费的课程我想尽办法，甚至不惜从河南辗转到北京，因为北京有很多大学都设有免费的学习平台。我到了北京后，在香山租了一间平房，在中关村找了一份销售工作。那段时间，我为我自己感动，大冬天里，每天下了班饭都来不及吃，先去北大学习，然后再坐最后一班开往香山的公交车回到住处。在北京的那段时间，我收获特别大，我的思维方式改变了，我把我所学的知识活用在我的房地产销售工作中，得到了很大的回报。最关键的是，那段时间的磨练，让我明白了一个深刻的道理，那就是：一个下定决心要实现梦想的人，他会努力找方法，一个决心不够的人会努力找借口。

当我们走在大街上，走在人群中的时候，你会发现，从人体结构来看，人和人本没有什么区别，都是一个脑袋、两只手、两条腿。但是如果我们去与不同的人交流，就会发现人和人之间的区别太大了。每个人都会有自己的梦想，每个人都有自己不同的奋斗故事，每个人都想成功，都想自由自在，随心所欲。然而，真正能做到成功、幸福、自在的人却是那么那么的少，区别就在于每个人的思维方式不同。就好像《富爸爸穷爸爸》这本书，有上亿的人看过，但是因为这本书而发生改变、实现财务自由的人却很少，因为每个看过的人的思维方式不同。就拿我跟我的一个发小来举例，我看了后觉得特别好，通过实践证明，这本书真的能帮助人们致富改变命运。但是他不相信，看完后表示怀疑，把书随手一扔，继续上工地干活了。而我呢？我傻瓜照做，

第四章

四象限与增长陷阱

不断改变我的思维模式，一点点地积累，一点点地进步……

从17岁开始，我做过12个行业、26份工作，在给别人工作期间，我很清楚我的目标不是成为E象限里的人，所以每换一份工作，我都会用心去学习，为进入B甚至是I象限积累经验。当我学到了我所学的东西之后，我开始用财商创业！

2007年，我南下深圳，开始人生第一次创业，在罗湖玉龙新村创立了“创业佳园网”，用5000元包租了两栋农民房，半年时间赚到10万块；第二次创业，在罗湖东门，从事房地产行业，带着四个人的团队，仅用了8个月时间创造了3000万利润。23岁的时候我在深圳买了房，买了车。我把父母从老家接到了深圳跟我一起生活，当我父亲回老家过年的时候，那些曾经看不起他的人都开始主动接近他，因为他们知道我有出息了，才23岁就有了宝马、豪宅。

2012年6月份，我在上海听了一场演讲，我的命运再次发生了改变，我本来没想过做培训，我曾经的梦想是把我的公司打造成一个上市公司，在我45岁时著书立说，将改变我命运的智慧传播出去。但是，当我在上海，听了《富爸爸穷爸爸》的作者罗伯特·清崎的现场演讲后，当我得知书上那个“富爸爸”原来是一个在夏威夷经商的中国人，他把犹太人最大的经商智慧全部传授给了罗伯特·清崎这个日本人，这个日本人著书立说把它传遍了美国，传遍了日本，改变了无数人的命运，我当时就在脑海里不断地问自己一

财 道

个问题，为什么中国人发明的财商外国人知道，而我们中国人却不知道？我的命运被财商彻底改变了，我为什么要等到45岁时才去著书立说，为什么我不能在24岁时开始跟大家分享成功改变我命运的智慧？

2012年7月，从上海回到深圳，我创办了新思想财商教育集团，立志终身传播财商致富学的核心思想！帮助亿万中国人实现财富自由、身心富足！

很多人以为财商就是教别人如何赚钱。甚至曾经有人问我，周老师，你已经有钱了，已经实现财富自由了，为什么还要拼命地讲课，我要是你就去环游世界了。财富自由就是拥有很多很多的钱吗？其实这只是对财富自由狭隘的理解。钱属于财富的一种，但不等于财富，它只是财富的某一种表现形式。因此，有很多人以为自己到了B象限、I象限就可以停下来享受了，就不用继续拼搏了，就是财富自由了。殊不知中国乃至全世界，每天都有成千上万家企业破产、倒闭，这就是不同的思维方式所带来的结果。

记得我们小的时候，炎热的夏天，每天如果能有一毛钱去买根白糖冰棒吃，那就特别满足，特别幸福了。而今，我们很多上班族，身上即便揣着10万块钱也没有闲情去买根冰棒吃。而很多的企业家，即便坐在高档的咖啡厅里喝着几百块钱一杯的咖啡，却也体会不到小时候一根白糖冰棒带来的那种幸福。所以，财富自由不仅仅是指有很多的钱。有很多企业家，我亲眼看见他们实现了财富自由，同时又帮助他们下面的员工实现财富自由，这才是真正的无法用钱来衡量的宝贵的财富。

第四章

四象限与增长陷阱

思维可以决定一个人的命运，也可以改变一个人的命运。当我们选择用财商的思维达到财务自由时，您就需要制订一个目标计划，使自己在未来能够成为您想成为的人。只要我们有了清晰的人生规划图，并为之去努力，每一个人都有机会从E象限走到I象限，每一个人都有机会实现财务自由，只不过位于B象限和I象限位置的人们比位于E象限和S象限位置的人们实现财务自由的速度更快一些。

永远不要局限于当下，永远不要停歇思考的脚步。在这里，我要分享给大家一个惊悚的财商故事。有一只老鼠，每天饿了就跳进盛满大米的米缸中吃米，它无比满足，因为它找到了一座取之不尽、用之不完的“米山”。于是，它将米缸当作自己的城堡，吃完了睡，睡完了吃！一只小小的老鼠，要穷尽多少时间才能消耗掉满满的一缸大米呢？有一天，老鼠再次跳进米缸，它突然发现自己再也无法跳出米缸了，它已经陷得太深，但好在米缸中还有很多米，老鼠依然可以继续生存下去。最后，终于有一天，米缸里一粒米都不剩了，而老鼠再也无法逃离米缸。

我想告诉读《财道》这本书的所有读者，倘若你真的读懂了财商思维，倘若你的收入、你的企业仅仅依赖某一个客户，毫无疑问，你就是米缸中的老鼠，倘若有一天，你的客户给你带来的红利消失了，也就是你消亡的那一天。

突破自己的象限：跳出盲区

穷人和富人的区别就在于穷人总是喜欢怀疑别人，而富人愿意相信他人，即便也有怀疑，但会一一去验证。

前面我反复提到，要想财务自由，就一定要有被动收入。如何创造被动收入呢？首先，我要跟大家一起来分享或者说分析四象限中不同位置的优缺点，以此让大家各自更了解自己的处境，从而寻求突破。

左上边E位置的工薪族象限的优点是相对省心。钱虽然赚得不多，但是每个月只要把自己分内的事情做好，耗坐到月底就可以拿到工资。不过，工薪族的缺点是，相对来说工薪族没有自由，很多的创意没法落地，潜能不能完全发挥出来。付出与收获不能成正比的同时，还会随时面临公司裁员、调动等。尤其是现今这个无固定化职业且追寻扁平化管理的社会，让工薪族更

第四章

四象限与增长陷阱

不稳定，也没有安全感。我们几乎很难从工薪族中找到实现财富自由的案例。我们每个人身边应该都有工作了几十年的朋友，在退休的时候或者是年纪大了的时候，其工资不会增加，反而逐渐减少。

左下边的S象限，是自由职业者和小生意人。我们周围都会有这样的朋友，他们是在给自己做事情。比如说，开茶馆、开饭店、开理发店、开服装店、开美容院、开小超市、开诊所，等等。他们为自己工作，付出和收获是成正比的。这个象限的人相对比较自由，其创意、潜能、时间等可根据自己的意愿去安排。多劳多得，充分体现了个人的价值。但是S象限的缺点也有很多，比如有风险，而且所有的风险都是自己来承担，收入是曲线的，不稳定。再者，他们事事都要亲力亲为，生意好、钱多的时候支出也会很高。生意不好的时候，却不能减少自己的支出，反倒要硬撑着门面，吸引别人来跟自己合作。这个象限里的人活得最累、最苦逼。他们甚至自嘲：“前半生用命换钱，后半生用钱买命。”罗伯特·清绮也曾评论这个象限里的人说：“当您获得成功的时候，比不成功更可怕。”

右上边的B象限是企业家或系统拥有者。在生活里，很多人通常把B象限和S象限里的人都称为老板，但实际上他们的命运却截然不同。因为企业家或系统拥有者有一个赚钱系统。什么是赚钱系统呢？比如我们熟悉的麦当劳或者肯德基，我们都知道它们不是中国本土的，但是却在我们中国有好几千家店。这些店并不是外国人开的，而是我们中国人通过加盟的方式购买了他们

财 道

的赚钱系统而已。我们进到店里面会发现：同样的装修、同一个口味的汉堡包和同一个温度的可乐。这就是一个非常成熟的体系，运用这个系统，不但可以把生意做大，还能创造持续不断的收入。因此，B象限的人，是通过一个系统来撬动别人的时间和金钱，来实现自己的梦想。B象限的人可以获得时间和财富自由，能充分体现人生价值，可拥有名利，被尊重，可以捐款帮助别人，为社会提供就业机会，改变社会文化素质，等等。但是这个象限里的人，成功的概率特别低，失败的概率特别高；而且需要投资，生意做得越大，资金投入越大。

右下边的I象限，是投资者用钱来赚钱，拥有财富的同时，可以拥有时间的自由。但是很多人会误以为以炒股为生的人是投资者。从严格意义上来说，炒股的人只是投机者。当然，买绩优股，买来不炒的人也可叫投资者。I象限里的人同系统拥有者一样，能充分体现人生价值。当然他们的创业门槛很高，需要很多资金的支持，且投资者需要有投资眼光和智慧。

在佛教里有罗汉、菩萨、佛几种修行果位。我发现这跟我们的四象限有些共通之处。我们用E、S、B、I象限分别对应凡人、罗汉、菩萨、佛，会发现，E象限的人就是无法自保、在苦难中挣扎的凡人。S象限的小老板就好像罗汉，他们只能艰辛地让自己从贫苦中走出来却帮不了别人。B象限的企业人就好像菩萨，他们实现了财富自由的同时，可以有能力适当地去帮助别人。所以他们闻声救苦，哪里需要他们，就要奔赴哪里，通过救度别人来度自己到大自在的

第四章

四象限与增长陷阱

彼岸。I象限的投资者就是佛，达到了真正的圆满、自在，他们可以在休息的时候实现财富自由，也可以在休息的时候帮助别人实现财富自由。

都说人生是一场修行，其实创业致富同样也是一场修行。修行一定是一个循序渐进的过程。很多人自以为了解了四象限后就幻想一步到位，盲目地、迫不及待地想从工薪族象限进入其他象限，比如：盲目辞职，盲目跳槽，盲目投资，很多人以为不断地跳槽就能不断地增加收入，很多人以为有了钱以后投资一家公司，自己就是老板，就能一步到位从工薪族跻身到B象限的企业家。殊不知没有在意象限、S象限的经验积累，盲目地进入B象限是有很大的风险的，因为创办一家企业，资金不是唯一的绝对条件。

因此，要想循序渐进地正确地从工薪族象限进入到其他三个象限，首先我们不能忽视工薪族阶段的学习和积累。在这个靠能力和成绩说话的社会，我们必须要在工薪族阶段学习各种专业技能，积累广泛的人际关系和资金。这样，当我们有了专业技能，又有广泛的人际关系和资金的时候，我们可以考虑进入自由职业者或者小老板的象限。当我们具备了进入S象限的条件后，就可以考虑如何选项目了。选项目很重要，我第一次创业的项目是做房屋租赁，为什么呢？因为我之前做房地产工作的时候积累了经验和资源。这是我熟悉的行业，做起来比较得心应手，很短的时间里我就赚到了我的第一桶金。所以我们在选项目的时候，一定要遵循做熟不做生的原则。当然仅仅是熟悉还是不够的，我们还要了解自己的长处和短处，因此在选项目的时候

财 道

我们还要遵循做长不做短的原则。比如我一个朋友的朋友，他原是一个医生，在下海经商风靡的90年代，不满足于每月几千元工资的他，跟着潮流辞职来到深圳，做服装生意。他带着妻子每天起早贪黑，但是总是力不从心，赚到的钱仅供生活开支。他们当时住在深圳龙岗，龙岗工厂多，有很多外地务工人员，大家生病了舍不得去大医院花钱看病，于是他在隔壁邻居的劝说下，开了一家小诊所。有着丰富的行医经验和浓厚的行医兴趣的他，只用了不到两年的时间就把只有夫妻俩的不到100平方米的小诊所扩大到了10多个人的大诊所。他精湛的医术和善良正直的品德被龙岗区的人们广泛传颂，很多其他区的患者都纷纷跑来找他看病。他的医院越做越大，至今已经是深圳最大的私立医院。

尺有所短，寸有所长，我们经营事业其实也是在经营自己的长处，当我们找到了能发挥自己最大价值的方向和位置，我们只需花很少的努力就能事半功倍。反之，我们就会事倍功半，越努力越受伤。当然，在选对了适合自己的行业之后，光苦干还是不够的，要想从S象限进入到B象限，就一定要做好5年、10年甚至20年的规划，因为经营一个企业，必须要打造一个可以长期盈利的系统或者说经营模式。只有这样，才会事业长青，才会获得源源不断的收入，从而实现我们的财务自由。

第四章

四象限与增长陷阱

增加资产，减少负债

什么叫财富自由？前面我们已经讲过，财富自由就是当我们不用为了钱而工作的时候，当我们可以随心所欲用钱来帮我们做事的时候，当我们的被动收入远远大于我们的支出的时候，我们就基本实现了财富自由。为此，我们可以看一下，在四象限里，哪个象限的人们是真正实现了财富自由的，是可以无忧无虑地在闲暇时间里拥有源源不断的被动收入的？毫无疑问是I象限。即便我们进入到了B象限，在财富的平台上，我们始终是患得患失的。对于这个现象，只要我们去挖掘一下，每个人的身边都有一大堆的案例。

好几年前，曾经在一知名经济报上看到一篇报道说，据统计，中国的集团公司的平均寿命只有7到8年，中小企业的平均寿命更短，只有2.9年。中国的企业中，每一天有1.2万家倒闭，每一分钟有近10家关门。可以说中国企业

财 道

普遍都面临着“幼年夭折”的问题。为此，很多企业家朋友们发出疑问，为什么中国的企业会如此短命？看看曾经在冰茶市场独领风骚的“旭日升”，曾经在火腿市场独占鳌头的“春都”，还有曾经辉煌的“三株口服液”、“巨人”、“太阳神”、“三鹿”等明星企业，如今都已成为历史名词，被时代的洪流淹没。历史使人明智，在惋惜的同时我们不得不从中吸取教训和经验，哪怕只是一星半点，我们也要从中探索出能让企业相对长寿的奥秘。

能让企业永续经营和可持续发展的奥秘在哪里呢？实际上就是两个字——财商。一家成功的企业可以让我们实现财富自由，拥有被动收入。但有很多的企业看上去很好，实际上摇摇欲坠。原因就在于很多老板不懂得打造被动收入，分不清什么是资产，什么是负债。当一个企业的支出大于收入的时候，企业就属于亏损状态了，就已经很危险了。财商不仅仅是帮助我们赚钱，还能帮助企业家人看清哪些是资产，哪些是负债。打造被动收入实际上就是不断地增加我们的资产，不断地减少我们的负债。

什么是资产和负债呢？提到资产，很多人首先就会想到自己的房子、车子、电脑以及各种贵重奢侈品等。如果用财商的思维来定义资产的话，估计很多人手中的资产都会发生本质性的转变，因为他们往往错把财产当作资产，错把负债当作资产。举个例子，现在很多家庭都有汽车，我的很多学员在没有接触财商之前，都以为自己家的奔驰、宝马、路虎是资产，接触了财商后，才恍然大悟，原来都是负债。为什么呢？道理很简单，比如我们从银

第四章

四象限与增长陷阱

行账户上划出60万买一辆宝马，开了两年后，即便车保养得再好，也只能卖到30万，这两年里车子加油要花钱、保养要花钱、停放要花钱、上高速要花钱、保险要花钱，车坏了，修车还要花钱。很多人认为只要不是贷款买车就不会负债，其实即便是我们一次性付全款买车仍然是负债，而且是持续不断的。为什么？因为财商对负债的定义就是，凡是能把钱从我们的口袋里划出去的东西，都是负债，而所有能把钱装进我们口袋里的东西就是资产。

也许会有人开始怀疑：“周老师，那我买的房子难道也是负债吗？”我很肯定地告诉你，如果你是贷款买的房子自己住，那100%是负债。如果你的房子没有升值空间的话那也是负债。如果你的房子升值了你没有变现，只是自己住着的话，那还是负债。为什么呢？首先贷款买房，就是把自己变成了房奴，每个月定期向银行还贷。钱每月都要从你的口袋流到银行，用现金流来解释，房子并不是你的资产，而是银行的资产。如果一次性付款买的房子没有升值空间，或者是升值了没有抛出去变现，那么每月要交给物业的物业费、定期的房屋维护费以及装修费都是我们的负债。只有在三种情况下，房子才是我们的资产。第一种，租出去，租金大于月供，有钱流进口袋了，所以这个时候是资产。第二种，房子升值以后把房子卖了，赚个差价。第三种，把房子抵押出去，融资以后进行再投资，盈利后是资产，但是没有盈利的话就是负债中的负债。

曾经在课堂上仍然有不甘心的学员问我：“周老师，如果房子不是资

财 道

产，那么银行为什么会按资产的名义给我贷款呢？”这也是为什么现在越来越多的房奴、车奴、“某某奴”悲哀的原因。一个人的负债必然是另一个人的资产。银行根本不会管你的房子是资产还是负债，钱流向哪里，就是哪里的资产，所以你每月按期还的房贷就是银行的资产。因此贷款买的车也好、房也好，是我们的负债，却是银行的资产。

如果我们不懂得财商，不懂得打造现金流和被动收入，不懂得认清真正的资产和负债，那我们就会越来越穷，负债越来越多。反之那些懂得财商的人，资产就会越来越多，因为我们的负债是他们的资产，我们为钱而努力工作，他们让钱为他们工作。最后，贫富差距越来越大，于是出现我开篇第一章讲到的，3%的人掌控着97%的人的财富。

所以，要想实现财富自由，首先我们就要停止购买让我们负债的东西。或者说想办法让我们手上负债的东西变成资产，为我们带来现金流。比如有个学员想买辆车，预算是100万左右。他本人喜欢SUV，比较看好路虎和吉普。但是后来他听从了我们的建议，买了辆黑色的宝马535，是预算的三分之一。关键是，买宝马535能为他减少负债、增加资产。因为他可以把车挂在婚庆公司，充当婚车，一次可以赚600到800元。好的车挂在大的婚庆公司，一个月可能轻松赚到三四千。如果他买SUV，或者买其他颜色的宝马，就不太合乎婚车的标准，每月不但不会有收入还要有支出。那么，同样的道理，我们买房也是一样，如果我们把房子租出去，租金大于支出，我们的房子就是

第四章

四象限与增长陷阱

资产，就能为我们带来被动收入。

不过，还是有学员问我：“周老师，我不花钱了。我把钱都存银行，银行给我利息，这样算不算资产和被动收入。”在这里我跟大家分享个特别心酸的案例。我们村里有个五保户老人家，什么叫五保户，我们农村里管那些没有儿子、女儿的孤寡老人叫五保户。这个老奶奶年轻的时候在房子周围种点蔬菜，赶集的时候就挑到集市上去卖，她很少买肉吃，养的鸡下蛋了也拿到集市上去卖，鸡得瘟疫死了才舍得吃。她为了再老了的时候可以找人照顾她，把卖蔬菜赚到的所有的钱一毛一毛地存起来。存了十多年，存了5000多块钱。她以为足够多了，结果没有想到物价上涨得厉害，一次她摔了一跤骨折了，村里人送她去医院，一问住院治疗要花掉2000多，结果她不能接受，坚持要回家。回家之后的第二天她把5000块钱交给她的侄儿以后就自杀了。人民币贬值的速度大概每年是8%，而我们存银行的钱每年的利息是3%。请问把钱存银行是贬值还是升值，是资产还是负债呢？

当我们了解了财商，有了财商思维后，会发现唯一的资产就是我们的脑袋，是我们脑袋里的思维方式。某种东西到底是资产还是负债其实跟这个东西本身并没有关系，跟我们的头脑和我们的思维有关系。财商高的人，能把所有负债的东西转换成资产；财商低的人，也会把资产转换成负债。就好像很多人买车，是负债，但是大家都熟悉的柳传志，他开始创业的时候是倒卖二手家电，看起来是绝对的负债，结果他却赚到了人生中的第一桶金。我

财 道

们上面说到的买车是负债，但是几年前，他创办了神州租车，把车买过来租给别人开，结果又成功地让负债转换成资产。如果你是一个企业家，此时此刻，你不妨关上门，开启你的财商思维，静静地想一下，这些年来你的企业是你的资产还是负债？你的员工是你的资产还是负债？你的妻儿是你的资产还是负债？我有个朋友，他爱他老婆的方式很特别。一般的男人喜欢给自己心爱的女人买衣服、饰品、化妆品等女性比较喜欢的东西，他从来不。有一次他老婆憋不住了，生气了，觉得他一点儿也不浪漫、不温情。结果出乎意料的是，他从房间里拿出来一张银行卡和一份美国大学的录取通知书。原来他一直都在筹划着送他老婆出国留学。他老婆出国留学一年后回来，顺利地成为一名出色的英语老师，年薪三十万。而这之前，他老婆零收入，家庭的开支全靠他一个人。

“思维决定命运，脑袋决定口袋。”为此很多人认为最好的投资，就是学习，因为学习能让我们的大脑成为最强的大脑。当我们的头脑变成资产的加工厂的时候，我们手上的所有东西都会变成资产。

本书的读者中有相当多的一部分人是我的学员，而我的学员大多数是亚洲地区的中小企业负责人，因此，在本章的最后，我们再来探讨财商思维中关于企业收入的问题。我们来做一个普通的企业经营模拟沙盘，一个企业年收入100万元，只要增加20万元的收入，就能实现20%的增长；但对一个年收入10亿元的企业来说，要增加2个亿的收入，才能获得20%的增长。那么，问

第四章

四象限与增长陷阱

题来了，我们都在谈增长，一个几个人的初创企业在谈增长，一个经营了十年的成熟型企业在谈增长，政府也在谈GDP增长，当我们将GDP的增长值设定在“保7”还是“保8”时，我们冷静地想一想，这对我们经济的实际发展真的有益处吗？这个“增长”到底帮助我们完成了什么目标？相反，当我们追求这个“增长”时，我们到底失去了什么？

这便是财商思维的陷阱，我们称之为增长陷阱。在我的“财道”课堂上，我会针对这个话题和大家做更多的探讨。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

FINANCIAL INTELLIGENCE QUOTIENT

第五章

创业三要素：生而为创，处处为赢

为什么要创业？

在我们的人生中，有很多个“为什么”。比如，我们为什么要长大，我们为什么要学习，我们为什么要买房，我们为什么要买车，我们为什么要上班，我们为什么要结婚生子，我们为什么要创业，等等。有时候我常常在想，其实我们的人生就是一个发现“为什么”和解决“为什么”的过程。就好像此时此刻，我要跟大家讲我们为什么要创业一样。

我为什么要创业？17岁那年，我研究了罗伯特·清绮的人生四象限以后给自己的回答是：“我只有创业才能成为企业家，只有投资才能成为投资者。”后来，我在创业成功乃至成为企业家的导师以后，我将这个问题又问给我的学员和朋友们，他们的回答更具体。一个武汉的学员说：“创业是一种生活方式，这种生活方式会让你的人生变得绚丽多彩，会让你拥有财富、

第五章

创业三要素：生而为创，处处为赢

名利、地位，会让你的身心都得到满足。”另一个北京的学员说：“我创业完全是被逼的，大学毕业后找到的工作不理想，后来结婚后又要面临买房、生孩子等问题。北京的物价高、房价高，我算了一笔账，即便是做到年薪20万的职业经理人，不吃不喝，也要20年才能买得起一套五环外的普通商品房。”还有一位深圳的朋友说：“那时候穷，学历又低，走哪儿都被人看不起，我不敢回家，不想跟其他的老乡一样年轻的时候打几年工后又回到农村种田，所以我选择了自己创业，从摆地摊倒卖东西开始。”而另一位跟我一样来自河南的学员沉默了很久说：“我创业，做净水设备，只是想让我河南的亲朋好友都喝上健康安全的好水。”

据统计，目前中国大大小小的企业有6000万个，也就是说中国的创业者至少有6000万。这里面每个创业者创业的故事都不一样，但是，有一点却是相似的，那就是所有创业的人一定都有清晰的目标、伟大的梦想以及发现商机的能力和改变现状的强烈欲望。

2014年4月底，在广西南宁举行的“2014绿公司”年会演讲中，有中国科技行业“教父”之称的柳传志说起了他创业的初衷，他说：“我出来的主要动机有两个，改善生活占20%，另外80%是想知道我到底能够做些什么。我觉得我前40年的日子过得窝囊，憋得慌，好像没有做对社会有点帮助的事，所以我在40岁的时候选择了创业，我想看看自己到底有什么本事，我的人生价值到底是什么。”被所有草根创业者们称之为“教父”的阿里巴巴创始人马

财 道

云，在一次采访中调侃地说：“我创业的时候没有钱，正是因为没有钱，所以我要创业。”了解马云、看过马云传记的人都知道，马云最初是个英语老师，当他意识到教师只能过平淡的生活，只有创业才能实现最大的人生价值的时候，他毫不犹豫地辞职选择了创业；新东方的总裁俞敏洪，写过一篇文章叫《我的第二次创业》，他在这篇文章中告诉我们人生要不断进步、不断突破自我和实现自我，然而方法就是创业；地产大亨潘石屹更如是说：创业和创新都是顺应时代的趋势。

当你有一个宏伟的梦想，你就能吸引无数个没有梦想或者梦想比你小的人来跟你一起完成梦想。当你不甘平庸，你就会走向伟大。如果我们去翻阅资料或者使用最简单的百度搜索，会发现中国所有知名的企业家们，创业的目的都差不多，都是为了突破现状和实现梦想。那么，你的现状和梦想是什么呢？如果你是一个工薪族，如果你是一个创业者，如果你是一个成功的企业家，处于不同角色中的我们，会有着什么样不同的答案呢？

柳传志曾经说过，创业有风险，但即使失败也是人生最好的历练，是宝贵的经验，因为在创业的过程中，什么都要自己来想，自己来安排，这是人生中最好的状态。我特别赞同这个观点。在很多人看来创业的风险很大，殊不知给别人打工的风险更大。为什么呢？因为很多人不懂得计算成本。在打工和创业的成本之间，很多人习惯了以金钱、事业的得失去量算，却往往忽略我们的“时间自由”和“人身自由”。当我们日复一日、年复一年，为上

第五章

创业三要素：生而为创，处处为赢

班打卡、为加班加点、为拿到高薪而疲于奔命时，那其实都是付出了我们最宝贵的无法用金钱买来的时间。很残酷的是，很多的打工者打了一辈子的工也没有实现财富自由，依然过着捉襟见肘的生活。

当然，这并不是说我们就要拒绝打工。打工可以为我们积累资金、人脉、资源、经验、技术，这都是初次创业的条件。因此，我们在打工的时候一定要目标，要为自己的创业打基础。我们有什么样的目标和梦想，我们就能成为什么样的人。

俞敏洪在北京大学 2008 年开学典礼上发言的最后一段话让我特别感动，他说，人的一生是奋斗的一生，但是有的人一生过得很伟大，有的人一生过得很琐碎。如果我们有一个伟大的理想，有一颗善良的心，我们一定能把很多琐碎的日子堆砌起来，变成一个伟大的生命。但是如果你每天庸庸碌碌，没有理想，从此停止进步，那未来你一辈子的日子堆积起来将永远是一堆琐碎。

创业是时代的趋势，创业可以让我们实现财富自由，可以让我们有能力去做慈善，去帮助别人，可以让我们实现人生最大的价值，可以让我们的亲人朋友过上自由理想的生活……

我们为什么不创业呢？2014年夏季达沃斯论坛上，李克强总理第一次提出“大众创业、万众创新”，强调要借改革创新的“东风”，在960万平方公里的土地上掀起“大众创业”、“草根创业”的浪潮，形成“万众创新”、“人人创新”的新态势。那么，我们究竟该怎样创业呢？在这里，我先提出

财 道

五个要点。

第一，永远记住，创业就是与你的客户谈恋爱。一切以她为中心，让她开心的地方，你要给她惊喜；让她忧愁的地方，你要令行禁止。

第二，轻资产。轻到什么程度？如果你不是“土豪”或“富二代”，连员工你都要“轻”，为什么？请将李总理提出的“众创”再读100遍。

第三，学习，学习，再学习。学啥？除了最新的商业模式、最新的技术，最重要的是商业思维——尤其是财商思维。不要问我去哪里学！

第四，培养你的粉丝，满足他们。这一点不用再多说了，前面已经提过太多太多的案例了。

第五，运用平台思维。什么是平台思维？举个例子，微信出来了，短信还有吗？微信出了支付功能了，马云焦虑了！

第五章

创业三要素：生而为创，处处为赢

创业属于每一个人

在我们身边，人人都想创业，但却不是人人都能创业成功，因为创业是要有条件的。

对于想创业的人，“企业教父”柳传志曾在一次演讲中建议：“在创业之前首先要考虑资金的问题，如果是拿父母的钱或者是借的债，要慎重考虑，哪怕先给人家打工，有了一定的经验再来考虑。其次，一个创业者想要创业成功一定要有意志力和学习力。因为成功是熬出来的，学习能让我们成为一个有能力的领导者。再次，创业还需要有一些可以给这个社会做奉献的东西，最好是别人没有的，不管是产品还是服务或者技术，不能说什么都没有就高喊着要创业。当这些都有了以后做起来就要坚定，有些事情就是眼看走不通，拼命地去研究，最后就能走通了。要把5%的希望变成100%的现实，

财 道

因为是5%而不是1%，说明还是有一定希望的，那么就要坚定不移地把它做成成功。我觉得坚定不移是最为重要的。”

婷美公司的董事长周枫，在一开始做婷美内衣的时候是跟几个合作伙伴一起做的。但是很糟糕的是，一个500万的项目做了两年多，花了440多万还是没有做成，眼看钱就没了，他的合作伙伴都失去了信心，要周枫把婷美的项目卖了，多少还能收回点成本来。但是倔强的周枫始终认为这是一个非常好的项目，不能卖。熬到最后的周枫花了5万块钱就把这个项目从合伙的朋友手里全买下来了。买下来之后，他破釜沉舟，把自己的房子拿出来做抵押凑了300万元，把其中的5万元单独存在一个账号上，带着23名员工单干了。他对他的23名员工说：“这回咱们做成了就成了，不成，你们就把那5万元分了，就算是你们的遣散费，我不欠你们的工资，咱们就这样了。”他的话把员工感动得哭了，当时人人奋勇当先，个个拼命卖力，结果婷美真的成了周枫口中的好项目，婷美成功了，周枫成了亿万富翁，他的许多员工成了千万富翁、百万富翁。现在有很多大学的教授、市场专家开始分析讨论婷美成功的种种原因。而周枫认为，他的成功没有那么复杂，说白了不过是一个合适的产品加上一个天性敢赌的领导和一群敢相信他、为他拼命的员工。

1995年在大多数中国人都还不知道网络为何物的时候，马云毅然决然地丢掉高校的铁饭碗开始创业，那个时候他没有经验，没有钱，马云的太太陪着他砸锅卖铁、东拼西借凑了10万元，在只有一间屋子的办公室，号召了

第五章

创业三要素：生而为创，处处为赢

18个人，在一元钱一元钱数着花的艰难岁月里，创办了中国互联网历史上第一个B2B网页——“中国黄页”网站，这是国内最早的面向企业服务的互联网商业模式。也正是在此基础上，1999年，马云与亚洲首富孙正义第一次见面，他仅用了6分钟的时间向孙正义说了他的梦想，就获得了2000万美元的巨额投资。很多人说是孙正义成就了阿里巴巴成为电子商务的龙头企业，是孙正义成就了马云成为中国首富。然而随着阿里巴巴的上市，孙正义当年投资的2000万美元已经增长为约580亿美元。而他对自己的投资事业曾总结说：

“成功和失败的最大区别是有没有激情。”毫无疑问马云是个富有激情的人，所以他成功了。因此，如果我们用财商思维来讲，他们根本不存在谁成就谁，他们只是创业成了企业家，投资成了投资者。

不管是柳传志、周枫、马云，还是更多的创业成功的企业家们，其实他们身上总是有些共同的特质，比如说坚持不懈的努力、破釜沉舟的决心和不怕失败的勇敢。他们创业的时候所遇到的问题，同样也是我们今天创业的时候所遇到的问题，虽然时代在变，但是总有些东西是时间的流逝带不走的，是可以跨越时间的，比如说经验和总结。

为此，在搜集并研究了很多企业家的成功案例之后，我发现，一个人，这辈子如果想要成功，其实就是解决三件事：事、人、钱。不管是经营企业，还是经营家庭，甚至是孩子的教育，只要解决了这三件事，我们就能获得成功。

财 道

为什么这么说呢？就将我们这一章里讲到的创业来展开，任何一个创业者或者说老板，在任何阶段都会面临种种问题，比如产品的质量跟不上，产品销售不出去，员工工作没有激情，人才留不住，没有新客户，老客户流失，资金周转不灵，等等，不过都是人、事、钱引发的问题。为此，在这里我要告诉创业初期或者是想创业的朋友，首先要选对事，其次是选对人，最后就是找能为我们做事的钱。

永远没有卖不出去的产品，只有不会卖产品的人。产品的质量不好，肯定也是人的问题。没有好的团队，员工留不住，首先做老板的就要反思，自己到底会不会选人、留人、育人、用人。只要我们选对了事情，选对了人，资金从来都不是问题。举个例子，我的一个学员，现在他是义乌一家规模很大的丝袜厂的厂长。但是在这之前，他只是倒卖丝袜的一个小摊贩。因为学历低，又没有技术，家境贫寒的他只能靠摆地摊倒卖各种饰品和丝袜、围巾、帽子谋生，但是恰恰如此，他赚到了人生的第一桶金。其实，从倒卖开启创业之路的，何止是他，还有傻子瓜子的宁广久、地产大亨王石、鲁冠球、柳传志，甚至是马云，也曾在义乌倒卖过小商品。

商机处处有，但并不是每个人都具备发现商机的眼睛和抓住商机的能力。在生活中，我们通常把这类人称为“人精”或者“天才”。其实，在今天，这就是我一直在讲的财商思维。很多人以为这是天生的，事实上，只要我们通过学习，会发现，人人都可以拥有这种财商思维，人人都可以创业，

第五章

创业三要素：生而为创，处处为赢

找到好的项目，因为财商是可以培养的，是可以相互影响的。就好像柳传志前辈说过的关于他家保姆的一个案例，他说他家的一个姓王的保姆跟了他十几年了，一直舍不得换。为什么呢？因为他的保姆做的一种酱特别美味，很多年来，他每天的早饭都习惯吃一碗泡饭加上保姆做的酱。有一天，他就跟保姆说：“其实王妈你可以去自己创业。”王妈听了后嘿嘿一笑说：“我怎么创业呢？”于是，柳传志就跟保姆说了老干妈辣椒酱的故事。后来，保姆的创业思路就打开了，她也觉得自己做的酱特别美味，完全可以每天多熬些，包装好卖出去。但是问题是她需要有一个人来给她张罗，给她买瓶子做商标、贴广告、推销，等等。在柳传志看来，有了好的项目、好的产品，后面的人和钱都是小菜一碟，他跟王保姆说到时候可以取个口号叫：“王婆熬酱，越熬越香。”甚至可以请他做代言人。试想，如果有了柳传志做代言，王婆的酱还愁卖不出去吗？还愁没有人来推动这件事情吗？还愁没有钱吗？

我们都熟悉的“老干妈”创始人陶华碧，42岁才开始创业，68岁坐拥70亿，开600万的豪车，政府送她“4个8”的牌照，外国人称她为“教母”，中国人管她叫“任性的干妈”。要问她为何如此任性？其实她只是一个普通的农妇，只是卖了四川人家都有的普通的辣椒酱而已。前段时间我看新闻，有好几个重点大学毕业的高才生，居然回农村老家卖山货去了。也有在上海500强企业里的白领回陕西卖小吃去了。我想这也许就是财商的力量，就是创业的力量吧。当然，在创业选项目的过程中，大家务必要注意两个原则：一

财道

一个是选择的项目一定是自己熟悉的，跟自己的技能和人际关系都有紧密联系的，用五个字来总结就是：做熟不做生。另一个是做长不做短，了解自己的长处和短处后经营自己的长处，这样就会事半功倍。

项目的问题解决了，那么我们就开始选能推动这个项目的人。对于一个老板来讲，选对人特别重要，这是对创业者能力和德行的大考验。为什么这么说呢？可以毫不夸张地说，10个老板中有9个老板为团队发愁。普遍的现象是：优秀的员工老板难驾驭，可以驾驭的员工不想留。那么要想拥有又优秀又死心塌地的员工跟随自己创业，要怎么做呢？答案很简单，就是在选好事的基础上，提升自己的领袖思维。

我想问大家一个问题，刘邦为什么能战胜项羽？要知道刘邦在当地只是一个小亭长，整天跟一个地痞流氓似的，拉一帮朋友到处吃喝玩乐。而项羽呢？将门之后，精通用兵之术，有雄才大略。但是，最后的结果却是刘邦成了汉高祖，项羽乌江自刎。在很多人看来，刘邦胜项羽的关键在于刘邦有张良、萧何、陈平、韩信、樊哙，还有他聪慧过人的老婆吕雉。然而，事实上仅仅是如此吗？当然不是。千里马要有好伯乐才能成为千里马。韩信不就是一个典型吗？他仰慕项羽，最初一心想跟随项羽开创一番大业，但是却只能在项羽的军营中当一名伙头夫，负责军营中的日常饮食。当他转投刘邦之后，刘邦却封了他大元帅的头衔，从此屡战屡胜，威扬四海，最终把曾经仰慕的项羽围困于垓下，追其至乌江自刎。刘邦和项羽选择的事业都是一

第五章

创业三要素：生而为创，处处为赢

样的，都是为了灭掉秦国，让老百姓过上好日子。然而，有超强领导力的刘邦，吸引了很多跟他有共同理想的人一起来为他完成这个理想。在打江山的过程中，刘邦从不居功自傲，他用事业和利益把优秀的人才紧紧地捆绑在一起。他在招兵的时候说：所有愿意跟随他灭秦的男子，他会把他们的妻儿当自己的妻儿，把他们的父母当自己的父母来孝养。有福同享有难同当，是他在打江山初期说得最多的一句话。事实上，他确实也是身体力行。他跟他的追随者们吃住在一起，他对老百姓们仁爱体恤。他没有过人的智慧，但是有张良；他不懂用兵打仗，但是有韩信；他不能谈判，但是有陈平；他不懂管理，但是有萧何；有这么多优秀的人才聚集在一起来帮助他，他怎么会失败呢？因此，不管是从历代帝王们身上，还是从现代的各位商业大咖们身上，我们都可以总结出，想要拥有优秀的人才为自己所用，首先要使自己成为优秀的领导人，具备卓越的领导思维。

一个成功的企业里面，老板一定不是那个无所不能的解决问题的人。老板要做的是发现问题，然后引领下面的员工来为自己解决问题。然而，怎样才能让优秀的员工死心塌地地长期追随自己，为自己真心实意地解决问题呢？在选好项目的基础上加四个字：利益捆绑。如果一个企业家喜欢居功自傲，把名利都收进自己的口袋，这个企业必然会失败。试想，有哪个员工愿意光着脚丫跟在老板的大奔后面长途跋涉呢？这一点华为的创始人任正非就做得特别好。据说他们华为的股份从来不外卖，只卖给内部的员工。因此，

财 道

每个在华为工作的人都特别骄傲他们是华为人，因为华为不是任正非一个人的，而是所有华为人的，也因此，华为总是能顺利地度过一个又一个寒冬。

当我们有了好的项目，又有了优秀的人才来为我们做项目的时候，钱就不那么举足轻重了，因为有个词叫“投资”。马云带领了18个人做阿里巴巴的时候没有钱，孙正义投资了马云的项目和团队，用了6分钟的时间，就答应投资马云2000万美元。孙正义在投资雅虎的时候，雅虎也是一个只有四五个人的没有钱的团队。

钱，绝对不是我们创业路上的绊脚石，正如马云在一次演讲中讲到的：

“创业者们，我们都知道钱很重要，但是我们更知道坚持梦想、坚持努力的重要。我们在座的每个人，不是要自己去向别人要钱，而是向市场要钱，去赚出盈利来，只有盈利才能让我们持久，只有让别人看到你的盈利才能持久。”而柳传志在创业这一点上说得更深入人心，他说：“最近几年，随着中国天使会的成立、各种各样孵化器的诞生，以及像加速器、共享办公等模式的出现，创业者们得到的外界的支持越来越大，为此越来越多的人可以投入到创业的大潮中，通过创业来改变自己的命运，通过创业将个人的价值无数倍地放大。所以创业这件事，应该说它属于每个人。”

第五章

创业三要素：生而为创，处处为赢

生而为创，处处为赢

人生处处需要经营。创业后我们要经营企业，恋爱后我们要经营爱情，结婚后我们要经营婚姻，年纪超过30岁，身体机能开始下降后，我们要学着经营我们的身体。只要我们活着，我们就必须要学习经营之道，因为幸福自在的人生必然是经营出来的，绝不是混出来的。

就好像创业，很多人都认为创业难，其实守业更难。我们翻开中国的历史，秦始皇厉害吧，统一六国后为了给自己的后世们守住江山，不惜修万里长城，结果秦二世时秦朝就灭亡了。还有元朝的成吉思汗，也够厉害吧，疆土扩张到今天的蒙古以北的俄罗斯境内，但是仅传了 98 年就被明朝的朱元璋取代了。

那么，何为长久的经营之道呢？论经营之道，当下最热的不外乎日本的经营之圣——稻盛和夫了，但是他的经营哲学也是围绕人来展开的，比

财 道

如“以善恶，不以得失做判断”“敬天爱人，自利利他”，等等。而中国自古就有“得人心者得天下”、“攻心为上，攻城为下”的妙言。古今中外的政治家、军事家，无不把得人心作为制胜之道。蔡锷编选的《曾胡治兵语录》，总共十二章，前十章讲的都是思想和政治，把思想和政治当作建军的根本，可见这人心是多么的重要。我们的伟大领袖毛泽东同志亦说：“欲动天下者，先动天下之心。”共产党为什么能够胜利，就在于他们得人心。共产党从成立之日起，就有组织部、宣传部，后又加了统战部。这三个部，主要是做人心工作，只不过组织部侧重于干部的考察与选用。共产党及其军队，始终都是把思想政治工作放在首位。可以说，共产党的胜利，就是人心经营的胜利。现代的企业家们，也纷纷摒弃了早期管理者们僵死、严酷、繁琐的管理方式，提出了“以人为本”的经营理念，促进了现代经济的快速发展。纵观世界500强企业，几乎都是采取了员工参与、人际沟通、激励措施、民主决策、福利政策等人本管理模式，有效地调动了员工的积极性和创造性，增强了企业的凝聚力和向心力，使企业的综合效益成倍增长。

为此，通过仔细的探究和总结，我也跟大家分享一个很简单，却是经过反复验证的、十分受益的经营之道——“照耀”。

我们生存的地球有了太阳的照耀，于是有了温暖，有了光明，有了各种生物。如果没有太阳的照耀，可能就会是黑暗的、阴冷的，可能地球就会走向灭亡。师法自然，如果我们的家庭、我们的企业、我们的身体没有了温

第五章

创业三要素：生而为创，处处为赢

度，渐渐也会走向灭亡。我认为不管是经营我们的家庭，还是经营我们的企业，或者经营我们自己的身体，都需要懂得“照耀”，只有有了照耀，我们才能有幸福的未来。

那么，什么是照耀呢？在这里我跟大家举一个生活中我们每个人都有可能碰到过的小例子。有个朋友做生意多年，一直盈利平平，经过一系列的整改，2012年的时候他的盈利翻了好几番，之后他马上买了辆奔驰S600，自从买了车以后他整个人都变了，他一改以前的温和、谦逊、节俭，人前人后无不炫耀他新买的豪车，言行之间，甚至有了挖苦和嘲讽别人之意。渐渐地，朋友们都与他疏远了，失去了圈子的他，除了没有人跟他分享成功的喜悦之外，也没有人跟他分享失败的痛苦。有一次，他忍不住找我倾诉说：“以前盈利平平，但是做什么都很顺利，一点也不累。现在企业里的问题总是层出不穷。最苦恼的就是员工没有凝聚力，朋友们也都离我越来越远了。”我说：“你只要‘照耀’，不要炫耀，肯定会把目前的很多烦恼解决掉。”他听了我的建议之后，回到企业里，恢复了以前与员工手足相待的关系，天气冷了，他给员工的父母们每人发一套羽绒服。瞬间，他成了员工心中的小太阳，企业又温暖起来了。在朋友们面前，他不再炫耀他的奔驰豪车，而是对他们说：“如果需要车随时打电话给我，我亲自给你送过去。”哪里有照耀，哪里就有温暖和爱。如果我们主动去“照耀”他人，给人以温暖和爱，那我们收获的必然也是温暖和爱。

财 道

我们去看那些大企业家们，他们其实无不以“照耀”之经营哲学做事。

四川地震时，加多宝集团的董事长陈鸿道先生捐善款1个亿，青海玉树地震时他又捐出善款1.1亿。据媒体报道，他本人是个特别节俭、有爱的人，虽然他身家几百亿，但是他日常的交通工具却是香港大街上很不起眼的丰田阿尔法商务车，他从来都不主动辞退公司员工，他甚至要求公司的管理者们每天都要吃早餐、喝牛奶，抽时间去爬山锻炼身体。很多人评论说，他的企业能做得如此大，跟他是一个虔诚的佛教徒有关。众所周知，佛教教人“诸恶莫做，诸善奉行”、“慈济众生，悲天悯人”，等等，这些能产生温暖、光明的言行都可以归之为“照耀”。除了陈鸿道先生，还有万达集团的王健林、世纪金源的黄如论、美的集团的何亨健、新尚集团的唐立新、恒力集团的陈建华等大企业家们，无不中国的教育、扶贫事业捐款上亿元。阿里巴巴的马云先生，2014年更是以145亿元捐赠额刷新中国慈善记录，成为新一届“中国最慷慨的慈善家”。胡润表示：“这是第一次中国首富同时成为中国首善。”有舍才有得，利他方利己，这就是照耀，这就是真正的经营之道。

不过有的人可能会有疑惑：“我没有马云、陈鸿道、王健林他们有钱，我又该如何去‘照耀’呢，就算有心，力也不足啊？”在这里我要跟大家分享的是，“照耀”的方式可分为两种，一种是行动，一种是语言。平日里我们捐钱给他人救急、救命是照耀；如果没有钱，我们认真地为老板工作，为客户做产品，为朋友出力，去敬老院做义工，等等，也都可以称为行为上的

第五章

创业三要素：生而为创，处处为赢

照耀。而语言上的照耀是什么呢？就是我们说出来的话让他人感觉舒服、温暖、快乐、慰藉、积极、向上、信服。语言是征服人心最有力的武器。在中国古代，那些谋士们仅凭三寸不烂之舌可击溃千军万马的案例比比皆是；历代那些伟人，又有哪一个不是超级演说家呢？我曾看过一个影片，讲的是一架飞机迫降到一个荒无人烟的小岛，为了要逃出小岛，一群人提议要选举一个领导者来领导这一系列的行动。大家猜猜这个时候会选谁呢？是选长得最帅的？还是选最有文化的？或者选有能力又有钱的？就在所有人都迷茫、纠结的时候，有一个人登高一呼，发表了一场三分钟的演讲，他坚定有力、幽默生动的语言给受难的群众带来了希望和慰藉、快乐和力量，于是他成了领导者。

而在当下，我们的企业经营中，语言的“照耀”更是不可或缺。一个老板想要员工与他同心协力，必定要用语言来激励员工；一个老板要想产品畅销，必定要用语言来说服代理商和消费者；可以毫不夸张地说，我们每走一步路都需要语言来开路。举一个最现实的例子，如果我们想将别人口袋里的钱变成自己口袋里的钱，请问我们是用手还是用嘴呢？答案毫无疑问是用嘴。如果是用手的话，那我们就成了扒手了。一个懂得用语言去“照耀”的老板，可以吸引很多为他拼命工作的员工。这一点我深有体会，因为在我初入社会的时候，就为一个老板销售电子产品，可以起早贪黑，可以一整年不拿工资。后来我自己创业，同样也有很多兄弟宁愿不要工资也要跟着我创业。

经营的本质是经营人心，经营人心的最高境界就是“照耀”。在这一章

FINANCIAL INTELLIGENCE QUOTIENT

财 道

的最后，我想跟大家说的是，无论我们经营什么，无论我们走到哪里，只要我们有一颗“照耀”之心，我们必将获得温暖、幸福，我们必将得到他人的喜爱和支持。而且，我们的“照耀”之心越大，我们的福报也会随之变得越大；如果“照耀”之心变小，那么我们的福报也会随之变小。因此，一个人要想创业，首先要具备一颗“照耀”之心。

FINANCIAL INTELLIGENCE QUOTIENT

第六章

事业长青的经营法：五大系统

创业是持续的，没有终点

在当下这个创业的大时代里，每一个有梦想的人都可以通过创业实现自己的梦想，都可以通过创业将命运牢牢地掌握在自己的手中。创业可以说是一条实现自己人生最大价值的快速通道，但是这条快速通道却并非那么平坦，它充满诱惑的同时，也铺满了荆棘。据官方数据统计，从2010年至今，世界各国新公司增长的百分比中，我们国家一直稳居第一，随着近两年“互联网+”的出现，目前每天诞生的新公司更是高达4000多家，而在这前所未有的创业大潮中，每天被拍死在沙滩上的企业却高达1万多家。于是，在创业潮和倒闭潮对流形成的漩涡中，形成了一个怪圈：很多创业者们认为互联网的出现，传统的实体企业不得不面临改革或者转型，似乎只有与互联网挂上钩的创业才是有未来的，才是光明的。然而事实上，依托互联网创业的企

第六章

事业长青的经营法：五大系统

业，大多都是空谈未来，大多都是为了满足自己赚钱的需求，甚至有很多企业只是借助互联网的概念重新包装，外表看似新颖靓丽，骨子里却依然老旧封闭、千疮百孔。有专家说，当下中国企业的平均寿命已经低至两年，甚至有的诞生不到100天就夭折了。这些数据让人不寒而栗。

我创业已经有六个年头了，近两年经常有人跟我说：“文强，你这么年轻就当老板，真是厉害啊。”“哥们，你这么年轻就住别墅、开豪车，我为有你这样的发小感到骄傲、自豪。”“兄弟，你都这么成功了，不要那么拼，该享受了。”殊不知，不管是“老板”的头衔还是豪车豪宅，都是令我惶恐的。因为这些外在的东西，都是无常的，都是可瞬间幻化的。创业的这些年，我经历了很多事情，有好也有坏，有成功也有失败。唯一让我感到骄傲和自豪的并非是物质上的得失，而是这些年里我一直坚持不懈的学习和总结。正是因为这些学习和总结让我在一个个困难面前奋起反抗，让我在物质面前保持清醒，让我的创业变得更有价值和意义。但是，在创业的路上我们会发现，有很多的伙伴们走着走着就掉进了金钱和物质的陷阱中，不能自拔。格局决定结局，眼界决定境界，我想，每个创业者创业的发心和宗旨，必将决定着其企业的进退与成败。

就拿我自己的经历来举例，我最早创业的时候，有一个合作伙伴，在创业的第一个年头，我们挣了50万元，因为我们是白手起家的农村孩子，从来没有见过那么多钱，当时的那种激动无法用言语来形容。然而，正当我憧憬

财 道

着可以用这第一桶金去做更有意义的事情的时候，我的合作伙伴却停下了脚步，不愿意再往前奔驰。那时候的我，就好像一只正准备要翱翔天际的鹰，突然被折断了一个翅膀。在几番劝说无果之后，我同意了他的退出。而他心满意足地拿了属于他的那份钱回到了老家，实现了他建房子、娶漂亮的妻子的愿望。但是几年后的一天，我们再见面的时候，他却跟妻子离婚了，把孩子给父母带着，自己只身在外面谋生，一个月才4000块钱。我跟他说可以继续创业，他说现在创业的环境变了，没有资金、没有好项目，很难开展。其实，这些都不是最重要的，最重要的是他的心态变了。

除此之外，在我身边还有很多朋友，他们有的创业两三年后自以为挣到了钱，就是创业成功了，于是失去了最初的激情，开始享受创业的成果，最后很快就销声匿迹了。也有的朋友开始的时候做得有声有色，激情也从未减退，但是公司却总出现各种问题，资金上也入不敷出，眼看要关门了，却还是不甘心，仍然苦苦强撑着等待机会。其实这样的案例在我们每个人的身边都比比皆是。

创业者和领导者的眼界决定其事业的发展，创业者和领导者的格局决定其事业的结局。在创业的路上，钱只是为我们做事的工具，并不是最终的目的，更不是衡量创业成功与否的标准。但很多创业者却恰恰把钱当作了创业的目的，把物质的得失摆在了第一位，将自己迷失在成功的假象里。这也是很多创业者们创业失败的根本原因。我在多年的学习和总结中发现经营企业

第六章

事业长青的经营法：五大系统

并非是有钱、有满腔热血就可以成为下一个马云、下一个王健林。我们必须时刻保持清醒的头脑，去挖掘那些可让企业持续发展的经营之术。

比如，我在学习、研究蒙牛集团的董事长牛根生前辈的时候，就曾得到了很新颖的答案，他认为企业要想长青，就要一直保持创业的状态。很多人以为创业达到了某个目标的时候就该转为守业，而实际上创业与守业没有界限，它们不是前后关系，守业的本质也是一种创业，如果一个创业者不再创业而妄想完完全全地“守业”时，前面等待他的只剩下：萎缩，衰落，死亡。我很认同这个观点，这让我想起古人说的一个道理：“学如逆水行舟，不进则退。”实际上从古至今不仅仅是学习，我们做人、我们经营一份事业都是如此——不进则退。我记得小时候学过一篇文章叫《伤仲永》，这个仲永7岁的时候就特别厉害，被人称为神童，但是可悲的是后来他被父亲当作挣钱的工具，不再学习，更不再进步，过了几年便成了一个特别普通的人。而在历史中还有很多与之相似的创业者们，比如明末起义的李自成，比如太平天国的洪秀全，他们创业的失败在大多数人看来都是因为他们杀进了北京城后就放下兵器开始享乐，而没有想着继续创业或者经营已经获得的事业。然而，除此之外我认为他们失败的原因还有最关键的一点，就是他们不懂财商。如果他们懂财商的话，他们就会知道如何打造源源不断的财富，而不是让财富成为火炉上那铁锅里的水，越来越少。

世间万物都是流动不息的，这是自然的规律。如果一旦停下来，就离死

FINANCIAL INTELLIGENCE QUOTIENT

财 道

亡不远了。我们的创业也是如此，创业可以有节点，但是没有终点，如果想要成功，就要持续不断地创新、发展。世界上没有一劳永逸的事，创业就好像打一口鱼塘存水养鱼，我们要经常清理鱼塘的淤泥，也要经常开挖水渠把活水引进来，只有如此，鱼塘才不会干枯，养鱼事业才会持续发展。

第六章

事业长青的经营法：五大系统

让企业自动化运营的五大系统

翻开中国的历史，不知道大家有没有发现一个共同的现象，不管秦始皇嬴政、唐太宗李世民、汉武帝刘彻、明太祖朱元璋等杰出的君王们在位时如何雄才大略，领导的事业是如何霸气、辉煌，如何未雨绸缪，但是他们辛苦建立的盛世王朝都会随着他们的离开而日渐凋零、衰败。然而，更不可思议的是，我发现中国的很多大企业同样也存在着“企业人死，企业随之而死”的规律。古代王朝的更替也好，企业的兴衰也罢，似乎都与其领导者紧密相连。更通俗地说，一个好的领导者，会让其事业辉煌灿烂，一个不好的继任者会毁掉前面所积累的一切辉煌灿烂。因此，为了帮我自己、帮我的学员们解决这根卡在喉咙的“大刺”，我分析了世界上很多伟人的领袖思维、治国之道，也分析了很多世界500强企业的经营、管理方式，最终找到了答案，那

财 道

就是中国的创业者依赖的是人，所以我们有“富不过三代，穷不过五服”之说，而国外很多创业者会制定一个系统，来管理自己的事业。有了系统，企业不会因为某个领导者的离开而受到影响，新继任者来了，只需要起动这个系统，一切便可以照常前行。做个最简单的比喻，就好像我们开车一样，系统是发动机，不管谁坐在了驾驶座上，只要踩上油门启动发动机，车子就可以往前奔驰。

当然，成功不能复制，国外企业的经营系统并不一定完全适合我们本土的企业。于是，我又结合了我们本土很多出色的企业一起研究、学习，比如华为、万科、阿里巴巴等。其中我最崇拜的就是万科的董事长王石，他经常在外面登山、游学，但仍然能把企业运作得特别好。而很多中小企业呢？老板哪怕是出差几天，回来公司都会变得一团糟，有好几个学员跟我说，他们有时候都分不清自己是老板还是员工。每次一离开，回来总有一大堆的问题等着自己去解决。他们一开始总以为是员工不行，后来到我的平台上学习以后，终于明白了：中小企业普遍都存在这个问题。一个企业的发展与壮大，不仅仅需要好的员工、好的领袖，还需要好的经营系统。据说联想集团在2008年的时候也曾遇到过这个问题，当时柳传志传位给杨元庆不到半年就亏损了几个亿，到最后没有办法，只好再次请柳传志出山。而万科呢？王石传位给郁亮后，一样运营得特别好，这就是因为万科有一套完美的经营系统。

企业没有系统就依赖人，企业有系统就依赖系统。系统是上市公司自动

第六章

事业长青的经营法：五大系统

化运营的核心，是创业者要壮大事业必备的经营之术。下面我要将我从很多上市公司那里研究总结、归纳出来的五大经营系统简单地分享一下，供大家一起参考、研究。

分配系统：让员工比老板努力十倍

如果你企业的员工比你自已还要努力十倍，如果你企业的员工毫无保留地为你的事业去付出自己的才能，如果你企业的员工处处维护着你企业的利益，如果你有一帮肯为你拼命的员工，请问，你的事业会怎么样？

分配系统是五大系统中最最重要的一个系统。它由薪酬机制、期权机制、分红机制、股权机制、PK机制等五大机制构成，创业者在创业的过程中首先要学会的就是分配，合理、正确的分配系统会让创业事半功倍。因为有了分配系统，企业的员工和老板的关系就会发生质的改变，会从原来的对立体变成利益共同体。

企业与企业之间的竞争实际上也是人才的竞争，企业能够持续发展，也是因为这个企业的人在持续发展。而人这辈子为的就三种东西：名、利、

第六章

事业长青的经营法：五大系统

情。如果一个创业者懂得了分配系统，早早地把名、利都分配好，试想有什么员工不会感恩、奋进？要知道，这所有的付出和努力都是为自己，而不是为老板。古代用这个系统用得最好的是秦国，在商鞅变法之后，为了推行法治，废除旧制，秦国的领导者就采用了分配系统，让每一个优秀的人才都可以通过自己的努力得到自己想要的名利，每一个违法的人都会得到公正的制裁，再也不是王孙公子、达官权贵们说了算。于是，那些将士们个个英勇无敌，那些谋臣士大夫们个个投奔大秦，为秦统一六国奠定了坚实的基础。而后来刘邦灭秦，成立汉室王朝，同样沿用了这一分配系统，招揽了大量的能臣将帅为他出谋划策、开疆辟土。相对而言不懂分配的项羽，尽管文韬武略，英勇霸气，智谋过人，但是却终究寡不敌众，败于刘邦。还有《水浒传》里的宋江，他不如王伦、晁盖，但是他很懂得打造团队，用什么打造呢？他立了一杆大旗，写着四个大字“替天行道”，除此之外就是分配系统，所有跟随他的兄弟都可以大碗喝酒、大口吃肉、大秤分金银。

懂分配、敢于分配的老板才能拥有出色的团队，拥有为自己拼命的员工，很多人认为企业里，老板拿80%的财富，员工拿20%的财富是正常的，那么在这里我告诉你们，这是绝对不行的。只有老板拿20%的财富，把80%的财富留给员工，员工才有动力。如果老板拿80%的财富，那只有老板一个人有动力，老板肯定得累死。像阿里巴巴、万科、华为这样的大企业，其老板之所以可以把企业做大，就是因为他们敢于分配，马云、王石、任正非他

财 道

们虽然是企业的创造者，但所持企业的股权却不到50%。

为此，那些亲力亲为的老板，那些叫苦连天的老板，那些没有好团队来帮助自己做大做强的老板，此时此刻，有没有必要好好地静下心来，用分配系统来梳理企业所遇到的问题呢？分配系统可以帮我们解决人的问题。前面我们讲到了，成功的创业只需要解决三个问题，而其中就包含了人的问题。

第六章

事业长青的经营法：五大系统

晋升系统：让公司自动裂变

我们都熟悉的麦当劳、肯德基为什么能遍地开花，任何时候去都要排队买餐，有些人开山寨版的麦当劳、肯德基，但奇怪的是，虽然有同样的产品、类似的装修风格，却很难像麦当劳、肯德基那样做大，很难做成遍地开花的连锁企业。比如我们县城就有两家，名字都取得差不多，叫肯香鸡、麦丹奇，但是不到两年就关门倒闭了。后来我通过一段时间的研究发现，原来这些做大的连锁企业全部都在用晋升系统。也就是说，每个员工来到这些企业，不仅仅可以得到利，还能得到权。而我们很多传统企业，虽然其产品、环境都差不多，但都有一个相通的败点，那就是没有晋升系统。传统企业大多都是自己是董事长，老婆是总经理，兄弟姐妹是经理、主管之类的，而其他员工根本就没有晋升的机会，如果想升职做经理、总经理，除非董事长换

财 道

老婆。每次我的课堂上都有很多学员问我：“周老师，为什么我给无责任底薪，包吃包住，都招不来优秀的人？为什么安利没有底薪还要交会费，都还有那么多人加入？”这就是晋升系统的厉害，所有做得好的连锁企业、直销公司都有这套系统，因为这套系统可以让你的公司自动裂变。

目前中国市场做得最好的直销公司便是安利，为什么它能做得好，就是因为它不断有人加入，而且这些加入的人还会继续把自己的老爸老妈、亲哥哥姐、同学朋友拉进去，就算一整年没有赚到钱，他也会信心满满、激情澎湃地说，我在安利得到了成长，我很感激安利。所以晋升是一套帮助个人成长和自我提升的系统。安利就是利用这个系统让每个安利人感觉自己有无限大的晋升空间，不管是名、利，还是权，都可以一直一直往上升。于是，每个安利人都拼命地发展自己的团队，不惜把自己的亲朋好友拉进来做自己的下线，这就生发了自动的裂变现象。

而且这个晋升系统还可以根据不同性质的企业来制定。比如，我自己设定的晋升系统里面有一条针对经理的方案：下面的任何一个员工，不分新人老人，只要有个人业绩，且能招到10个人愿意跟着你艰苦奋斗的，就可以成为一名有自己小团队的经理。但是如果想升总监，那条件就是帮助你的团队连续三个月业绩达50万以上，同时在你的团队里孵化出三个经理、三个团队。然后，总监之上就是新公司的总经理。有了这样一个晋升机制，每个普

第六章

事业长青的经营法：五大系统

通的员工都想成为经理、总监、总经理。而很多传统的没有采用晋升系统的企业是什么样的呢？有很多学员跟我反映，他们公司的经理大多都害怕下面的组员比自己利害，而下面的组员也会自动地退居在某些强势的经理身后，根本不会全心全意地去培养自己的组员，甚至有的经理还会故意打压优秀的组员，因为优秀的组员如果被老板发现了，很有可能取代自己，或者被老板提出来单独成立一个团队，成为自己的竞争对手。

因此，那些不能裂变、不能越做越大的企业，那些逆生长的企业，是不是需要一套符合自己的晋升系统呢？

文化系统：让公司的品牌和精神生生不息

任正非说：“世界上一切资源都可以枯竭，只有一种资源可以生生不息，那就是文化。”的确，中国上下五千年的文化，一直源远流长，生生不息地影响着我们一代又一代人，我们取之不尽用之不竭，这是我们中国人最大的财富。而文化的作用是什么呢？文化也可以称为文化价值，对个人而言文化起着塑造个人的人格、实现社会化的功能；就团队而言文化起着目标、规范、意见和行为整合的作用；对于整个社会，文化起着社会导向和社会整合的作用。因此，在我们为企业打造了有利益共同体的分配系统、事业共同体的晋升系统后，我们就该进入精神维次了，那就是文化系统。

企业有了文化系统，就可以打造精神共同体，当企业里的每一个人都有着同一种精神、同一个目标、同一个梦想，试问还有什么事情是做不好的呢？

第六章

事业长青的经营法：五大系统

当下，习近平主席为了实现中华民族的伟大复兴，提出了“中国梦”，凝聚每一个中国人的力量，完成同一个梦想。这种精神上的整合，太厉害了。自从中国梦的提出，很多企业的价值观瞬间都发生了改变，比如我的一个学员，他开的是服装厂，原先没有自己的品牌，都是给国外的品牌做代加工。国外的人对品质的要求特别高，利润却给得越来越低，竞争也越来越大。后来他不得已来到我们的平台，寻求突破和改变。然而，他只用了一个小时，听了我们大家对中国梦的延展之后，顿时就醒悟了，他说：“为什么不给自己的国人做物超所值的成衣，为什么不打造自己的民族品牌？”回到自己的成衣厂后，他立马亲自写了“中国梦，我的梦。我的品牌，民族的品牌”几个大字贴在公司的文化墙上。从这以后，不到两年他企业的业绩就翻了一番。现在他的成衣厂除了给别人做代加工之外，也有了完完全全属于自己的品牌，不仅在国内有多家专柜，还出口海外。

文化是生生不息的，精神是永垂不朽的。一个企业必须要有企业文化，有了企业文化这个企业才有灵魂，才有精神，才能引起更多人的共鸣。就好像很多女孩子喜欢吃的德芙巧克力，为什么德芙的品牌能经久不衰，因为德芙的品牌文化做得特别好，我们可以去百度搜一下，那是一个非常唯美感人的爱情故事。所以，德芙巧克力就代表爱情，表白的时候送德芙，情人节时送德芙，女朋友生气时送德芙，结婚时喜糖还是德芙。还有一种叫百岁山的矿泉水，其品牌文化也做得好，也是关于一个唯美的爱情故事。我们公司的

FINANCIAL INTELLIGENCE QUOTIENT

财 道

一个小伙子说，他的女朋友只喝百岁山，一小瓶4块钱，快把他喝穷了，幸好后来有了桶装水。

企业有了品牌文化，就能深入到人的灵魂深处去，让人产生一种情怀、一种依赖与寄托。而我们经营或者管理企业的最高境界就是经营人的心和魂。因此文化系统对于我们企业的经营和发展来说太重要了，很多小企业靠人管人，我们都知道人管人真的是累死人。于是，后来一些中型企业就开始采用制度管人，但是制度管人会烦死人，因为总会有很多不守制度的人。而大型企业则靠文化管人，当文化管住了人的心和魂，一切言行也就统一了，没有间隙了。

第六章

事业长青的经营法：五大系统

营销系统：让客户自动变成你的销售

如果把创业分为两个部分，一个部分是攻，另一个部分是守。那么前面我讲的分配系统、晋升系统、文化系统是为了守业而制定的经营系统。一个企业如果只攻不守，就会外强内弱，如果只守不攻，就会内强外弱。不管是前者还是后者，只要有弱点就会有危险。因此，我很赞同蒙牛集团的牛根生前辈所讲的观点，创业的路上，攻和守没有界限，而是应该齐头并进的。为此，我们的第四个系统就是用于外攻的营销系统。

企业有了营销系统就可以自动化营销，就可以将自己的产品推到极致。就好像我们熟悉的苹果手机，简直是营销界的传奇和神话。苹果公司的营销案例可以说是当下最成功且具有时代代表性的，我们很难再找出第二个品牌，可以像明星一样备受追逐，像宗教一样备受信仰。在这个品牌制胜的

财 道

年代，乔布斯靠的不仅仅是技术上让苹果手机独占鳌头，与其说他是在卖手机，不如说他是在卖人性。乔布斯抓住了客户的需求，把人性营销做到了极致，让品牌手机出现被期待、被疯抢的盛况。不知道正在阅读此文的你是不是苹果手机的粉丝，反正我自己是苹果手机的钢铁粉。但是在这之前，我却并不看好苹果手机，因为我是学财商的，我对自己花出去的每一分钱都是有要求的，绝不允许自己浪费。在我看来一部手机要5000多块钱，那是不合理的。最关键的是我以前用一部手机通常是好几年，只要它不坏，我就不舍得更换。但是自iPhone4S出来，我的学员送了我一部以后，我就被苹果手机深深地折服了，用了苹果手机，我再也用不惯别的任何品牌的手机了。然而，这还不是我要说的重点，重点是我跟很多人一样，都成了苹果手机的追逐者，都无比期待苹果公司每年9月份的新款手机发布会。当然，我不会像一些极端的苹果粉，为了收集苹果手机新款不惜割肝卖肾。

营销是什么？很多人以为营销就是说服顾客购买我们的产品达到我们挣钱的目的。于是，很多传统企业为了把产品卖出去，不断招销售人员，通过销售来提高产品的销量。然而，他们却不知道，如果营销的本质是说服顾客，赚顾客的钱，企业永远不可能做大，因为那只叫销售。我再举一个特别经典的营销案例。我们中国的脑白金，也可以说是营销界的一个神话。脑白金的营销广告打得太绝了：“今年过年不收礼，要收就收脑白金。”过年要拜年送礼，这是中国的传统习俗。而那些常年在外的年轻人回家过年了，要

第六章

事业长青的经营法：五大系统

孝顺父母长辈，于是，送爸妈、送亲友时毫不犹豫地都选择了大气又上档次的脑白金。记得我出去工作的第一年，回家给我妈妈买的就是脑白金。当时我妈妈爱不释手，甚至忍不住一次次拿给来访的邻居看。后来好几次回家过年我都要买脑白金，不买就觉得对不起父母。然而，脑白金畅销十年，真的是因为其产品疗效好吗？其实是他们把营销做到了极致。他们抓住了消费者的心理和需求，首先为消费者解决了过年送礼难选择的问题，其次引导消费者孝顺父母最好的方式就是让父母健康、心安。再次精准定位消费群体和受众群体，利用“买的人不喝，喝的人不买”的特点来维护产品的好形象、好口碑。且不说脑白金好或不好，只要做孩子的给父母买了脑白金就足以温暖父母的心。

营销的本质不是把产品卖给顾客赚顾客的钱，而是利用产品为顾客解决他的困难和问题。现在很多大企业都有一个部门——企划部。传统的一对一销售模式早已被淘汰，营销是一对多的，就像挖井一样，挖对了就会有源源不断的活水涌出来。只要懂得了营销的本质，把顾客放在心中，通过产品将顾客与你达成连接，成为共同体，这样就会让客户变成你免费的销售，这就是真正的营销，也叫不销而销。

风险管控系统：让成功的企业家功成身退

在我还没有创业的时候，我就常听那些创业的前辈说，在中国当老板是很危险的，因为中国的商人犯罪概率居全球首位，企业做得越大，犯罪的风险也越大。为此，我在创立新思想的初期，就开始到北京找最好的律师团队来做我们公司的法律顾问。还记得，当时他们问我的第一个问题是：“周总，你一年产值有几个亿？”当时我蒙了，那个时候我刚刚创业，注册资金只有20万元，一个月做几万块业绩我就很开心了。他们居然问我一年做几个亿。当我如实地告诉他们我公司的情况之后，他们跟我说：“我们从来没有见过注册资金低于一亿的公司，在没有吃官司的情况下主动为自己找法律顾问的。”他们补充告诉我，中国的中小企业从来没有律师，要么是遇到了官司，要么就是做大以后才请律师。我听了之后恍然大悟，为什么很多中小

第六章

事业长青的经营法：五大系统

型企业还没有做大就死掉了，深究后发现他们都是因打官司而倒闭的。在国外，别说是企业，哪怕是一个人，他都会有自己的私人律师。有了懂法的律师，他就可以知道什么该做，什么不该做；就可以知道如何用法律来保护自己的权利、规范自己的行为。与个人相比，经营企业就更需要用法律来保护自己、规范自己了，因为对内有员工，对外有客户和竞争对手。企业与员工之间，员工与员工之间，企业与客户之间，企业与竞争对手之间，不管是对内还是对外，都会有各种矛盾和纠纷，都存在着不可预估的风险。为此，我们必须未雨绸缪，提前做好降低或者避免这些风险的准备，而这就是我要跟大家分享的五大系统中的最后一个系统——风险管控系统。

商场是一个看不见硝烟的战场，谁也不敢说自己的企业没有风险，谁也不敢保证自己的企业没有漏洞。据说中国改革开放以来，有60%的企业家都蹲过监狱。漏洞是每一个企业都避免不了的，所以经过长期的学习和研究，我总结出了一套风险管控系统来修补我们的漏洞。有了这个修补漏洞的系统，小企业可以不断做大，大企业可以不断做强。如果没有风险管控系统来修补漏洞，那么企业做得越大，死得越快，死得越惨。这个道理就好像我们开车，如果车胎漏气了我们全然不知地上高速，那肯定会出车祸。如果我们的车里有车胎气压仪，一旦车胎出现漏气的现象，就会自动提示我们气压不足，我们就能做好相关的防护措施，杜绝或者降低意外发生。

不知道大家是否记得以前的爱多 VCD，还是否记得那个 27 岁就创下 27

财道

亿销售额的商界奇才，原爱多VCD的创始人胡志标，从我十几岁开始，他和“爱国者”的冯军就一直是我崇拜的偶像。在两年前，我和标哥坐在一起谈论爱国者失败的原因，当我用风险管控系统将爱国者亏损的原因分析了一遍之后，标哥说如果他能早一点遇见我，也许他也不用在监狱里待六年了。我开玩笑说，如果不是这六年，我也许一辈子也没有机会和偶像坐在一起吃饭、喝茶、谈天。要知道在20世纪，胡志标是商界当之无愧的风云人物。但不幸的是2000年，他却因为经济纠纷被汕头警方拘留，直到2006年因表现好提前两年释放。尽管遭受如此大的波折，他那创业的激情始终不曾减退，从2006年出狱后到2010年，胡志标经历了两次失败的创业，他开始不断考察全国各地的企业发展状况，发现随着经济全球化的发展，民营中小企业发展得越来越艰难，产品同质化、竞争大、品牌意识薄弱、利润低已经成为行业共同的特点。胡志标开始帮助很多民营企业免费咨询，希望通过自己的商海经验，帮助民营企业健康发展。让他感到意外的是，此举措得到各行业企业家的热烈反应。为了帮助更多的企业家提高效率，他成立了胡志标咨询管理机构，旨在利用前两代企业家的血和泪来帮助正在成长中的民营企业，健康快速发展。会创业的人不一定会管理和经营企业，会管理和经营企业的人不一定有能力承担企业的风险。做任何事都有游戏规则，有时候不是我们要刻意去违背游戏规则，而是不知不觉就违背了。就好像一个喜欢打麻将的人，打惯了四川麻将，忽然跑到我们河南去打麻将，他不懂河南麻将的规则，试问他不死谁死？

第六章

事业长青的经营法：五大系统

我有很多学员，曾经都拥有身价上亿的企业，但是却因为不懂风险控制，最后一夜回到解放前，甚至有两个学员还负债几百万。后来他们来到了我的平台，在学习了五大系统之后又东山再起，重创辉煌。而这样的案例我们每个人都能列举无数，比如曾在商界叱咤风云的至今还在狱中的黄光裕、75岁时出狱后开荒种橙的褚时健，以及为了还债街边摆摊卖麻油鸡的曾身价几十亿的郭正利。从他们身上，我深刻地体会到了一个词语——功成身退。成功，对于很多人来说也许是银行卡上不断增长的数字，然而，我却认为真正的成功不是看你拥有了多少财富，而是看你在拥有时能放下多少，真正的成功一定是能全身而退的，能收放自如的。

王石说：“人生最大的震撼在哀牢山上！是穿着破圆领衫，戴着大墨镜，戴着草帽，兴致勃勃地谈论6年后橙子挂果的75岁的褚时健。”人活着到底是为了追求什么？我认为财富不是最重要的，最重要的是自在、健康、快乐。就好像75岁的褚时健，不管过去的他是多么的辉煌，但也许此时正在哀牢山上的他才感到真正的自在。

如果我们紧紧抓住一样东西不能放下，那说明这东西根本就不属于我们，这东西所带给我们的成功只是表象而已。相反，我们却早已被这东西所驱使、奴役。我们看重钱，我们就会成为钱的奴隶；我们看重权，我们就会成为权的奴隶；我们看重名，我们就会成为名的奴隶。很多企业家之所以不能功成身退，有时候也是因为他们放不下个人的名利权位，导致无法与企业

财 道

的员工、客户等达成一致，成为一个共同体。只有让企业变成大家的企业，让企业不依赖某一个领导者，完全自动化运转，只有这样，我们的事业才能长青，只有这样，我们才能真正地获得财务自由和人身自由。

FINANCIAL INTELLIGENCE QUOTIENT

第七章

商业模式：互联网的商业生命

财 道

最佳商业模式

前面的章节中提到了创业最为基本的三个要素：人、事、钱，选对了，创业之路也许就能顺风顺水，即便不能乘风破浪，至少也会事半功倍。可是，这三点毕竟只是创业的要素，若想使三者的作用相互契合，就要具备另外一个必不可少的条件——合理的商业模式——将创业三要素与其他商业资源整合为一种方法。

蔡崇信当年放弃欧洲投资银行的工作，带着身怀六甲的妻子从香港远赴杭州，当他与马云泛舟西湖谈合作的时候，马云差点跳进湖水里去。彼时马云一无所有，阿里巴巴也“一无所长”，至少在今天这样一个资本投资市场来看就是如此，没有制度、没有标准，没有触手可及的前景，激情昂扬、躊躇满志的马云带领着他的“十八罗汉”像散兵游勇一样在互联网世界里左冲

第七章

商业模式：互联网的商业生命

右突。当时年薪300万港币的蔡崇信终究以什么样的理由说服了妻子、家人，最重要的，以什么样的理由说服了一向冷静、理智的自己，收起往日的全部骄傲，来到马云身边领取500元的月薪？

其实，蔡崇信看中的是马云选中的“事”，看中的是互联网广阔的发展前景，再说得具体一些，看中的是阿里巴巴B2B的商业模式。彼时的中国互联网非常热闹，丁磊做网易，张朝阳做搜狐，陈天桥做盛大，马化腾做腾讯，李彦宏做百度……互联网领域中的商业模式集中在新闻门户、搜索引擎和即时通讯，而阿里巴巴做电子商务，其前景并不被看好。可是蔡崇信看好它的前景，他像马云一样笃定，B2B会成为一种趋势、一种优势，会在中国的商界掀起巨浪。之后的故事我们都有目共睹，阿里巴巴融资、壮大，不断发展，一路高歌猛进，已然大举扩张到电子商务的各个领域，涉及B2C、C2C等多种商业模式。

B2B、B2C、C2C，等等，这些涉及互联网的商业模式对于传统的商业经营方式来说是新生的，我们能够看出其中的变革，将商品信息移至网络，在这样一个虚拟的空间向潜在的合作商、消费者进行展示、宣传、兜售，赢得对方的青睐，达成交易。一旦这样的交易形成规模、习惯，就很难再发生逆转：有多少企业已经习惯了在B2B平台发布、查询商业信息？再说简单一些，又有多少人在购物之前不会到网上搜一搜同类商品的款式、价格、质量呢？

财 道

人类社会的发展时而缓慢时而迅疾，商业模式的发展也是如此，从商业雏形出现后的以物易物，到现在种类繁多、不断翻新，如同战争中所运用的武器一样不断更新升级，冷兵器时代的士兵们手持刀枪剑戟进行近身搏斗，为了攻击远程的目标人们发明了弓箭、投石器。时至近代，已经难觅这些武器的踪影，取而代之的是火器，是先进的高科技武器。可是，千百年来战争的本质并没有发生变化，就像商业的本质没有发生变化一样，了解武器能够还原一个时代的战争、历史面貌，而对商业模式进行认识、研究，不但能够理清商业发展的历史和脉络，更能够找到其中的规律，在大的经济环境中把握商业发展的趋势。

那么，什么是商业模式呢？

在这个投资与创业屡见不鲜的年代，无论是初出茅庐的创业者、功成名就的企业家还是低调精明的投资人都喜欢谈论“商业模式”，好像这个词本身就有着无穷的价值和财富。如果你拿着这样一个问题去问别人，可能会遭遇满脸的不屑和大大的白眼，然后是从鼻孔里傲慢地哼出一声：你小子连商业模式是什么都不知道，还好意思跟我谈创业？如果你能躲过白眼和嘲讽，硬着头皮继续问，可能对方也并不能讲出一个所以然来。

虽然现在商业模式这个词广为人知，但是这一概念出现的时间并不长，对它的定义也是众说纷纭，没有一个受到广泛认可的标准版本，大多数人对商业模式的认识仅仅局限于“做的是什么”、“怎样盈利”。

第七章

商业模式：互联网的商业生命

其实，商业模式可以简单地概括为一家公司通过什么样的途径和方式来赚钱，既然是商业模式，就要涉及商业行为，所以商业活动中一切有直接或潜在的盈利环节，都会有与之相适应的商业模式出现。

哈佛大学商学院教授克莱顿·克里斯滕森是“颠覆性技术”这一理念的首创者，他的理论之中便包含着商业模式的创新与颠覆，而他对商业模式的概括也相当精炼：商业模式就是如何创造和传递客户价值和公司价值的系统。

简而言之，商业模式是一个行业、一家企业创造价值的方法。这里的价值包括两个方面，第一个是客户价值，即企业能够给客户与顾客带来什么；第二个是商业价值，即企业怎样盈利，怎样为自身的发展创造价值。

这两点是一种商业模式中必不可缺的要素，而想要实现客户价值与企业价值，还需要其他的因素，概括来说便是关键资源与关键流程。这四个要素相互衔接、作用，形成一个完整的体系，体系中的每一位参与者都能够通过某种方式获得收益。

当我们谈论商业模式的时候，我们谈论的重点是什么？

首先便是客户价值。创业三要素中的第一点便是“人”，我们之前讲“经营人”，是从企业内部来看，领导者在选人、用人、留人时保持独到的眼光，而现在所讲到的客户、顾客则是“人”这一要素的另外一层含义。产品的背后是需求，优秀的领导者能够准确判断出客户的需求，能够根据这些需求调控自己的生产规模、经营方式，如果你连自己的目标客户是谁都不知道，连

财 道

你的顾客需要什么都不知道，你的产品卖给谁，你的企业怎么实现盈利？

如今为人们所熟悉的现代商场，集购物、餐饮、娱乐于一身，这样一种商业模式便充分考虑到了客户价值：消费者只需要去一个地方，既可以购物、吃饭，也可以看电影、健身，节省了时间成本。而集中在商场中的不同行业可以互利共赢，除了自身所吸引到的客户群体，与其他客户群体接触的成本几乎为零，这些人都成了潜在的消费者。逛街逛累了总要吃个饭，酒足饭饱后再看一场好莱坞大片，看电影的时候也需要爆米花和零食的陪伴……这一切活动都不需要走出商场的大门，这样一来，在为顾客创造价值的同时，商场本身便形成了一个相对闭合的空间，最大限度地留住了消费人群，如此一来，商场的利益也得到了有效保证。

大家都熟悉星巴克咖啡，公司总部在美国，连锁店遍布全球，可是你有没有听说过台湾的咖啡甜点品牌85度C呢？也许没有，但是如果得知这个并不算太出名的餐饮公司打败了星巴克，你会不会立刻对它另眼相看呢？它在创办之初便将星巴克视为对手，星巴克早两年进入台湾市场，发展了211家分店，85度C将自己的店面通通开在星巴克旁边，后来者居上，很快便拥有了345家分店，无论是市场占有率、盈利水平还是销售出的咖啡总数量都远远超过了星巴克，成功地挑战了星巴克的咖啡文化和领导地位，如今已将多家分店开到内地和海外，年销售额多达10亿。

其实无论国内还是国外，咖啡店都已经成为一个很难进入的行业，市场

第七章

商业模式：互联网的商业生命

饱和不说，能够生存下来的都是星巴克这样的狼性对手，85度C能够奇袭成功与它独特的商业模式是分不开的。如果对其商业模式追本溯源，就要从创始人吴政学的创业理念说起。2003年某一天他在一家五星级酒店喝下午茶，突然灵光一闪，能不能把这样的口感体验带给普通大众呢？为此他寻遍台湾的高级糕点师，多番探讨之后制定了属于自己的独特路线，于是尚在萌芽阶段的85度C便有了一块金字招牌：五星级的味道。可见从最初的立意来看，吴政学便将目光瞄准了顾客，从他们的视角出发来进行思考，物美价廉是消费者不变的追求，85度C将这一追求直接作为了自己的追求。这在它后续的发展与定位中也可以看出来，吴政学没有将咖啡作为85度C的主打，而是选择了更挑口感的糕点，原因很简单，咖啡的品质优劣并非每一个人都能够品味得出来，但是蛋糕好不好吃，一口就能分辨。85度C坚持用最好的食材，聘用最有经验的糕点师，打造最好品质与口感的糕点。它对咖啡的定位与推广也是如此，同样的成本、同样的品质，价格仅仅是星巴克的三分之一，地缘又近，直接抢夺了星巴克的市场与消费人群。

85度C的商业模式中最受重视的便是客户价值了。首先，它将自己的店面开在星巴克旁边，除了有机会与之叫板抢客源之外，最重要的是能够给人以一种与星巴克的品位、档次比肩的感觉，顾客的“虚荣心”在一块小小的糕点、一杯小小的咖啡中便得到了满足；其次，在高大上的奢华表象之下隐藏的是平易近人的价格和更加大众的定位，廉价但不低端，85度C真正还原

财道

了咖啡作为饮品的本质，人人都有机会品尝，感受高品质的同时不必花费太多溢价；与此同时，85度C顶着咖啡的招牌主打糕点，本身也是从消费者的心理出发，买糕点可以免费赠送咖啡，当人们爱上咖啡的味道，也就接受咖啡本身了。

充分考虑客户价值后才能够走进客户的心里，85度C正是考虑到了中低消费人群的需求与心理特征，才能够在短短的两年之内稳稳占据最多的市场份额。

客户价值实现之后，企业的价值自然也会随之实现。人们之前一直认为像星巴克这样的中高端价位的咖啡利润都不高，中低端的更不会高到哪里去，但是85度C的成功证明这样的论断无疑是错误的，中低端消费正是85度C能够打败各个咖啡连锁品牌傲视群雄的资本。

另外，商业模式还有关键资源与关键流程两个要素，它们与客户价值、企业价值相同样重要，同时也是这一商业模式得以成功运行的实操部分。

仍旧以85度C为例，它在走“奢华平价”路线的同时严格地控制着整个运营体系的运转方式，以保证低廉的价格不会让充满情怀的企业亏本。

首先，85度C的产品有着综合性，糕点的利润高于咖啡，但是免费或促销的咖啡却可以吸引人们进店消费，此时售出糕点，便能够抹平免费咖啡让出去的利润了。其次，85度C采用的是一种通过建立规模经济降低成本的方式，通俗来说就是“薄利多销”，通过参股的方式迅速开分店，占领市场的

第七章

商业模式：互联网的商业生命

同时也大大地降低了成本、提高了品牌的形象，可谓一举多得。同时，85 度 C 选择直接与原材料进口商进行贸易，省去了中间的商贸环节，这样一来就从源头控制了成本。另外值得一提的是，85 度 C 除了以入股的方式吸引、聘用最优秀的五星级主厨之外，更是以高薪聘请各地肯德基门店的副店长前来担任店长，他们丰富的经验和受到赏识之后的热情对于 85 度 C 来说也是一笔财富。

充分利用好企业所掌握的一切资源，利用合理的方式去运营，如此才能实现客户与企业价值的最大化，各个环节成功运行起来，才能构成一套完整的商业模式。

财 道

如何打造成功的商业模式

亲身经历或有所耳闻改革开放初期那段经济文化的人可能对“倒爷”这个词记忆颇深，彼时人们刚刚从计划经济之中脱身，市场上没钱，也没商品，于是就出现了一个特殊的群体，他们走南闯北，倒买倒卖，发家致富的同时获赠了这样一个充满戏谑的称呼。

我国商业经济的发展经历了一个从单一到多元、从盲目到精专的过程，市场供需不平衡带来了无尽的商机，在商品极度匮乏、货物流通缓慢的年代往往能够“一招鲜，吃遍天”，可能生产个针头线脑都会一夜发家。那时进入一个行业，了解相关的行业信息之后就基本上知道该怎样做了，商业模式可以概括成四个字：赚取差价。

可是现在事情变得复杂得多。如果你打算在街头开一家小店，你所需要

第七章

商业模式：互联网的商业生命

考虑的事情不仅仅是地段、租金、人流量的问题，更要考虑位于你对面的竞争对手，甚至还要考虑同一条街上的其他N家同样的小店，它们在你的周围虎视眈眈，随时与你抢夺着已有或潜在的客源。竞争永远与商品经济的发展相生相伴，有利可图的行业很快就会被填满，大家所面临的资源、信息、成本、利润都大同小异，若想在激烈的竞争中脱颖而出，就要为自己的企业打造一个具有竞争性的、成功的商业模式。

前文中所分析的85度C咖啡能够在日渐饱和的市场中异军突起、奇巧逆袭便得益于它成功的商业模式。那么，成功的商业模式具有什么样的特点？

商业模式的第一个要素便是客户价值，成功的商业模式一定能够将客户价值最大化，即最大限度地满足顾客的需求。我们最为熟悉的打折促销便是如此，无论是清早起来在超市门口排队、开门之后便蜂拥而入、瞬间便将酱米油盐抢购一空的大爷大妈，还是在商场清货时疯狂购物的爱美女士，对商品的需求都有着“物美价廉”的成分，商家让利之后，商品的销量一定会骤然上升。

当然，顾客的需求远远不止于此，隔壁超市也在打折，为什么大妈要拎着篮子到你这里来买菜呢？如果你这里的菜不仅新鲜健康，买多了还能赠送超市的优惠券，那么大妈一定会到你这里买菜，说不定拿到优惠券，以后做菜的锅也要到你这里买了。其实功能类似、价格相仿的产品比比皆是，顾客之所以选择其中一款，一定是因为这款产品能够为他提供难以模仿的价值，

财 道

这种价值甚至可能会超出他的心理期待，连他自己都没有意识到。

很多人喜欢用苹果手机，疯狂到新品发布后通宵排队、在苹果专卖店外打地铺的地步，更有“肾”者即使卖掉自己的肾也要买一部苹果手机。为什么苹果手机会受到这样的青睐？很多人认为它能够体现出一种优越感，毕竟它的价格让许多普通手机望之兴叹，但事实上苹果手机带给顾客的体验远超过于此。苹果手机有自己独立的运行系统，因而衍生出相应的独立软件与服务，如iOS系统专属的APP，以及iTunes的音乐服务。苹果公司精准地把握住了一项需求之后连锁的隐性需求，从而最大限度地实现了客户价值。同时就苹果公司自身来说，出售手机等硬件产品能够产生较高的利润，而后续消费者还会不断购买其音乐与应用程序，如此便形成了重复性购买的持续利润。如果加以总结，苹果的商业模式可以用其公司某位高管的话概括：把最好的软件装在了最好的硬件里。硬件与软件的完美结合，使苹果公司能够将客户价值与企业价值都扩展到了最大。

与之类似，小米手机的商业模式也是如此，不仅专注于手机硬件本身，更将目光投向了软件与互联网服务。但是小米与苹果不同的地方在于，它最初的受众人群是活跃在MIUI论坛的手机发烧友，并且创始人雷军坚信，只有发烧友喜欢的手机才能够被大众接受，他们是意见领袖，能够影响一群人的看法与观念。小米不做线下推广，没有直营店，没有代理，唯一的销售渠道便是网络，这样的模式既有饥饿营销的成分，又能够充分节约成本，这也

第七章

商业模式：互联网的商业生命

是小米手机做高配但是保持低价的原因。雷军认为，中国人需要的是好的东西，而不仅仅是便宜的东西，所以小米一直坚持低价高配，坚持根据发烧友和用户的意见与建议来完善自己的系统，坚持做好产品和服务，坚持站在顾客的角度来分析问题、解决问题。

苹果的商业模式是成功的，这也让它能够成功地改变了手机行业的秩序；小米的商业模式也是成功的，这让它能够在中国手机市场上一骑绝尘，甚至销量超过了苹果。可是企业毕竟需要盈利，不能因为将客户价值定位很高便窝心地赔本赚吆喝，所以对于企业来说，成功的商业模式一定能够持续盈利，于是能否盈利、怎样盈利也就成了判断一个商业模式是否成功的外在标准。苹果与小米都做到了这一点，两家公司虽然都做手机，但是手机销量并非它们唯一的利润来源，与硬件设施相匹配的软件与服务是除手机本身之外能够源源不断为企业创造价值的产品。

我们可以看到作为互联网公司的小米非常在乎用户的口碑，用户足够多了便能够保证利润，也许它只能卖出100万部手机，却能够吸引到1000万的移动互联网用户，这样一来，自然能够保持长期盈利。这就像美孚石油公司的创始人洛克菲勒在卖煤油的时候，为了将煤油销售到更广阔的地区，公司首先以十分低廉的价格卖出油灯和灯芯，有时甚至免费赠送给第一次购买煤油的顾客。当顾客习惯了使用煤油灯之后，美孚公司便开始源源不断地卖出自己的煤油，如此便轻松实现了持续盈利。

财 道

其实客户价值与企业价值永远是相辅相成的，如果能够提供优质的服务，自然能够实现长期的盈利，企业也会随之不断发展、成长。

当然，若想实现持续盈利不仅要提升品质与优化服务，还要涉及成功商业模式的第三个特征，也是打造成功商业模式的第三种方法：整合资源，即对商业资源进行合理的、优化的配置。

整合资源，一方面是整合公司内部的资源，“好钢用在刀刃上”，提高企业的核心竞争力。这有点像田忌赛马的故事：田忌与齐威王的马都分为上、中、下三等，齐威王的马的脚力略胜田忌一筹，三场竞赛结束，田忌输掉三场。后来田忌听从孙臧的建议，用自己的下等马对齐威王的上等马，上等马对中等马，中等马对下等马，这样便只会输掉第一场，剩下的两场却赢了。小米之所以能够与苹果“对抗”，之所以能够在国产手机中迅速脱颖而出，就是因为它能够将企业的资源进行有效充分的整合，它只做自己最擅长的环节，即营销与设计，至于制造则交给了其他供应商与生产商，也正是如此，小米才能够节省成本、腾出时间，专心致志地为发烧友、为顾客研发更好的产品。与其他手机品牌相比，小米性价比高这一优势就变得显而易见，从而在整个手机市场中保持一种咄咄逼人的气势。

另一方面是整合外部资源，与合作伙伴进行捆绑、联盟，形成一种合作共赢的商业模式。举一个简单的例子，年轻的情侣结婚要经过哪些步骤？首先要去珠宝店挑选婚戒、饰品，然后要到摄影馆拍婚纱照，最后还要到酒

第七章

商业模式：互联网的商业生命

店举行婚礼，那么珠宝店、摄影馆、酒店三者就可以组成一个共赢的商业联盟，比如买戒指赠送1000元的摄影代金券，拍婚纱照又可以获赠酒店的贵宾卡，而在酒店消费满一定数额之后又可以享受珠宝店的折扣……这样一来，一对准备结婚的情侣在珠宝店消费之后很有可能同时就变成了摄影馆、酒店的潜在客户，而这三个原本毫不相关的行业也因为存在相同的客户源而站在了同一阵营之中。这种方式便是对外部资源，甚至是对一切可利用的资源进行整合的模式，对三位商家以及顾客来说都是好事。

成功的商业模式有很多种，但是仔细观察就会发现，我们所分析、所见过的每一个案例都不尽相同。这也是成功的商业模式所具有的另一特点，即存在自身的独特性与不可复制性，所以想要打造一个成功的商业模式，就要学会创新。单从互联网大佬们的发迹史就可以看出来，搜狐、新浪等门户网站在互联网最初繁荣之时成功问鼎；当多家公司将目光投向门户网站的时候，互联网泡沫破裂，遭遇严冬，反而是对B2B模式青睐有加的阿里巴巴和做即时通讯的腾讯占了上风；等到跟风者瞄准电子商务和即时通讯的市场，陈天桥默默地靠游戏软件成功崛起……成功者不会一味模仿别人，赚到大钱的都走在与别人不同的道路之上。

“创新”这个词时常被人挂在嘴边，无论企业还是个人，都想另辟蹊径寻找一条与众不同、独一无二的发展道路，尤其是在各行各业竞争日趋激烈、利润日益微薄的今天，商业模式创新是最为便捷、最为稳妥的方式。

财 道

技术的创新带来的效果有时候是颠覆性的，或者创造一个新的行业，或者让一个旧的行业消失，可是商业模式的创新却能够将一个行业重新洗牌，改变整个市场的格局和秩序。时代华纳前首席执行官迈克尔·恩说：“在经营企业的过程中，商业模式比高技术更重要，因为前者是企业能够立足的先决条件。”有时候技术上的突破很难实现，可是企业经营的任何一个环节都存在着创新的余地，对其中某一个细节的改变都有可能形成一种新的商业模式，带来比技术创新大得多的力量。

我们所熟知的亚马逊公司成立于1995年，可以说是世界上最早、最大的电商平台了，其商业模式也为后辈电商提供了榜样，即创建属于自己的仓储与物流体系，走自售路线。这一模式受到京东的模仿，但是京东却能够在自己的物流发展中进行创新，除了“当日送达”的便捷之外，更在不断下沉渠道，致力解决消费者网购的“最后一公里”。目前能够将物流下沉到乡镇级别的只有中国邮政，但是EMS的速度一直屡遭诟病，如果京东能够帮助偏远地区、农村乡镇实现网络购物的快速送达，无疑能直接占领中国广袤的、未曾开发的消费市场，这对于京东的发展来说有着不可估量的意义。当然目前京东的物流体系仍旧在布局和完善的阶段，能否成功还有待时间的检验，不过京东能够在物流行业日臻完善的时候独辟蹊径，这本身就是一种创新的商业模式，而这一商业模式很有可能会成就京东无限的未来。

有着成功的商业模式的企业一定有自己独到的创新，做别人没想到的

第七章

商业模式：互联网的商业生命

事，做别人没做到的事，确立自己的独特定位，如此才能在白热化的竞争中站稳自己的脚跟。

成功者令人羡慕，但是成功往往不能复制，我们对此进行分析成功的商业模式，是在分析其中的共性和特征，是为了能够立足自身、立足企业所面临的具體环境，打造符合企业特点的成功商业模式。

成功的商业模式一定具有自身独特的价值，对于客户、企业都是如此，同时，创新本身就是一种价值，创新也能够带来更多的价值，而资源整合则是实现这些价值的途径与过程，具备以上几点，便能够打造出一个成功的商业模式。

财 道

商业模式是你手中的利器

中国的经济在经历最初的发展阶段之后，正在向着一个更加深的层次迈进，中国的企业同样也随之度过了这样一段历程。一家企业凭借单一的产品或技术很难再像之前那样独步武林，互联网给人们带来了一个更加广阔、公开、透明的世界，“赚取差价”的传统商业模式中存在的利润空间也早已所剩无几。企业想要生存，必须设计出合理的商业模式，依靠整体的力量、系统的统筹来盈利。毫不夸张地说，未来企业间竞争的最高形态便是商业模式的竞争。

新的商业模式出现往往意味着新的商机，只有那些嗅觉灵敏的人才能察觉，把握机会、迅速崛起。嗅觉灵敏的人通常扮演的是“局外人”的角色，所谓“当局者迷，旁观者清”，站在旁观者的角度能够有机会冷静地坐观全

第七章

商业模式：互联网的商业生命

局，创新思维、打破壁垒。我在讲课的过程中经常会说，现在是一个外行经营内行的时代，因为内行都是懂行情、懂产品、懂运营的人，都是一心扎在行业中的人，这样的专注力能够让人成为专家，但是不能让人成为决策者。真正的决策者不必直接参与运营，他要做的是脱身站在局外去思考问题，如此才能吸收众长，有所创新。所以我们可以看到，新型的商业模式往往由新势力创造，而不是由行业内传统的强大势力所创造。

2015年李克强总理提出制订“互联网+”行动计划，以推动移动互联网、云计算等与现代制造业结合，引导互联网企业的发展。其实依托于互联网经营传统行业的成功案例早已出现，但是“互联网+”这一概念的提出让这种商业模式有了明确的含义与定位。“互联网+”侧重的是一种思维方式，它并非要求所有的企业都抛开原有的业务去做互联网，而是反其道而行之，用互联网思维来做传统企业。

“互联网+”其实就是互联网思维，如今备受瞩目的O2O模式便是如此，顾客在线上甄选商品、选择服务，在线上进行交易，然后到线下购买相应的商品、体验相应的服务，美团、百度糯米、大众点评等都是O2O模式成功的典型。

利用互联网思维发展传统行业最为人称道的是雕爷牛腩的案例。雕爷牛腩的创始人孟醒算得上是一名“网红”，人称“雕爷”，在步入餐饮行业之前，他曾经用一年时间将线下不温不火的阿芙精油打造成了一款知名品牌。

财 道

身为餐饮业的门外汉，雕爷怎么会相中这个行业进行创业呢？据他自己说是天上掉馅饼中了五百万彩票，跑去香港寻找周星驰电影《食神》中的原型人物，买下了他手中的秘方，然后就大张旗鼓地开始了自己的创业之旅。在开业之前他进行了半年时间的“封测”，邀请名人明星、网络红人、美食专家到店品尝试吃，这些名人在试吃后会给出意见和建议，还会在微博等社交平台上进行推广与宣传，据说韩寒夫妇没有收到邀请便前来试吃，结果被直接拒绝。雕爷也会在微博上进行喊话博得关注，获得大批粉丝的追捧，吊足了众人胃口之后雕爷牛腩才在2013年5月20日姗姗开业，前来吃饭或想对这个神秘餐厅一探究竟的人要在门外排队足足等待两个小时。

饥饿营销、粉丝经济、微博造势，雕爷牛腩在开业之前便把手中的牌捋顺了。除此之外，雕爷对每个细节都有着近乎苛刻的极致要求：只做12道菜，严格把控上菜的时间与顺序；选用最精致、最优质的食材；碗筷、炖锅、菜刀都十分独到，甚至有的还申请了专利，用餐结束后会将鸡翅木的筷子洗净赠送给顾客，店内永远只用新筷子；花费大价钱聘请顶级酒店的厨师，主要负责研发新的菜品，同时雇用级别很低的小厨负责做菜，形成类似于“流水线”般的生产标准以保证菜品味道；不接受家宴或多人聚会，12岁以下儿童不得进入餐厅……雕爷牛腩将自己定位为“轻奢餐”，消费目标人群是收入较高但又无法频繁出入豪华饭店的都市白领，而这一系列的极致要求背后，体现出来的就是雕爷牛腩的客户价值定位：高逼格。

第七章

商业模式：互联网的商业生命

雕爷牛腩的出现仿佛一石激起千层浪，不仅吸引了众多顾客，也得到了风投的注意。封测期没有任何盈利，虽然烧掉了1000万，但是却手握6000万的投资，2013年7月的时候，雕爷牛腩的估值就已经达到了4亿。门外的“野蛮人”终究运用最新的思维、最潮的方式跨界打劫成功，让大家眼睁睁地看到：餐饮业原来还可以这么玩儿！

与雕爷牛腩类似用互联网思维做传统餐饮的还有黄太吉煎饼、西少爷肉夹馍，前者通过微博、微信维护粉丝群，甚至在店内与粉丝互动，其创始人赫畅在店里以公开课的形式讲外星人，不仅卖煎饼，卖门票都能赚钱了；后者凭借网上疯传的一篇《我为什么辞职卖肉夹馍》便收获大量粉丝。

互联网发展到今天，已经在各个细微之处渗透进了我们的生活，网络几乎像吃饭睡觉一样重要，利用好互联网这个平台，企业能收获更多、走得更远。

目前备受追捧的众筹也是一种依托互联网而兴起的商业模式，最早出现于美国网站kickstarter，一些艺术家、创业者通过互联网向他人筹集资金，并承诺回报或提供产品、服务，以完成自己的梦想。众筹开启的是一个从“个人”到“人人”的时代，省略中间繁琐的投资步骤，只要某个项目、产品有潜在的市场就会有人进行投资，避免了资源的浪费，同时也为市场挑选出了最佳的产品。

仅仅2015年一年，仅仅京东众筹这一家平台，权益类众筹总筹资额便超

财 道

过7亿，项目筹资成功率超过90%，过千万项目达12个，平均每个月都有一个过千万的新众筹项目诞生。其中最有代表性的是轻塑品牌携手京东打造的亿元果饮“万壕计划”，以众筹模式招募一万名代理，承诺以全面的营销支持和高额的回馈，这样一次众筹让原本在微商界已然声名鹊起的轻塑在京东众筹平台收获了超过预计6倍的众筹资金，这让轻塑品牌在乱象丛生的微商界有了打造品牌、引领先锋的可能性。

互联网思维扮演的是成功商业模式中“创新”这一环节，帮助创业者完成“跨界打劫”。跨界还有另外一种方式，涉及成功商业模式中的资源整合，即探寻一种合作共赢的模式。

一个人的力量是有限的，同样，一家企业的力量也有着一定的局限，想要在某个行业中站稳脚跟，仅仅将自己困囿于某一个专精的领域是不够的，单打独斗的时代已经过去了，合作共赢才是未来的趋势。

自然界有一种现象叫作“共生”，即两个完全不同的物种组合在一起，相互提供有利于对方生存的帮助。而在经济社会，企业基于好的平台和项目进行合作也是一种共生，共生就是整合资源、利用资源，不让资源有所浪费。

这种合作共赢的商业模式可以分为两种，同行联盟与异业联盟。

同行本应作为竞争双方或多方，如何实现联盟？其实同行间的联盟是最显而易见的，正是这些同行构成了整个行业，而行业的发展情况则要倚仗其

第七章

商业模式：互联网的商业生命

中的每一家企业。

拿我们所熟知的肯德基与麦当劳举例，二者都是美国著名的快餐品牌，连锁店遍布全球，相互之间为竞争关系。可是我们回顾一下就不难发现，肯德基与麦当劳分别创立于20世纪30年代与40年代，在此之前美国没有哪家快餐店能够形成规模，世界上也没有出现如此深入人心的饮食品牌，从整体着眼二者的竞争关系对快餐文化的发展起到了不可磨灭的推动作用。再看细微之处，如果留心就可以发现，无论是机场、车站还是商场、步行街，肯德基与麦当劳两家简直像好基友一样相伴相随，这又是为什么？其实即使相邻，两家白热化的竞争中也存在着隐形的合作，不需要其他餐厅，它们便可以组合成为一个小的商圈。人们想到吃饭首先想到的是餐厅聚集的地方，而这个小小的商圈恰好能让人记住，不去肯德基就去麦当劳，吃腻了肯德基就吃麦当劳，吸引了人流才有可能卖出鸡块和汉堡。这样不但不会因为竞争关系使双方的销量降低，反而会共同实现增长。

从这些案例中我们可以看出，即使是同行，在竞争的同时也在不断共赢，并且这对于顾客来说也有利，因为服务会越来越优质，价格会越来越低廉，如此一来，共生的模式便会打造出一种多赢的局面，这样的商业模式才是成功的商业模式，才能够让企业与行业实现循序渐进的发展。

而异业竞争对于资源整合的能力要求更高一些，需要与其他行业的企业进行合作，或者打造一个平台，在这个平台之上整合资源，共同完成同一个

财 道

目标，实现多元的发展。

深圳有一个非常有名的潮商会，当中聚集的都是潮州颇有建树的企业家，相互之间会分享一些资讯、合作一些项目。比如一位会员手中有一个能够盈利5亿的项目，那么他便要将这个项目拿出来，大家一起做。把利益分出去，是不是就吃亏了呢？其实并没有吃亏，因为这样的项目一个人做风险太大，与他人合作成功率反而会大大提升。合作不仅可以共担风险，也可以共享利润，今天分割出去5亿的项目，明天可能就会从别人那里获得10亿项目的分享。单打独斗、捂稀守缺，企业很难得到快速的发展，也很难在竞争中生存下来，因为别人都结成联盟了，你一个人孤军奋战只能越来越疲累，最后失去反击之力的时候，也就是企业败落的时候了。

新思想作为一个教育平台，其实也可以看作是一个整合资源的平台，学员在这里不仅能够学习财商知识，更重要的是可以拓展人脉、发现商机与好的项目。当大家的理念、格局相似时，合作的机会就会大得多，如果你有一个好的想法，可是不知道如何落地，在这里讲给感兴趣的人听，往往就能够一呼百应；你有一个好的项目，苦于没有启动资金，如果拿出来与其他学员分享，很快就能够筹到资金，其结果也会事半功倍。这也是新思想在培训之外更深一层的理念与信念，即利用这样一个财商平台对资源进行整合，帮助更多的人创业、发展，获得自己需要的资源。就像马云当年创办阿里巴巴一样，他提出“让天下没有难做的生意”这样一个理念，于是阿里巴巴作为一个电

第七章

商业模式：互联网的商业生命

商平台吸引了无数家企业，淘宝、天猫吸引了无数商家与顾客，阿里巴巴给了更多人机会，让他们能够实现自己的梦想。新思想的目的与使命也正是如此。

我所讲的都是已经得到验证的、成功的案例，这些案例也被人反反复复分析了很多遍，案例本身只是一份学习的教材，我们需要掌握的是案例背后的知识。纵使这些动辄在几个月内融资上亿的成功案例看起来让人热血沸腾、心痒难挡，企业家真正要做的也是静下心来研究适合自己的商业模式，上述案例可以揣摩、借鉴，但是不能照搬。

商业模式是你手中的一把利器，这把利器需要不断用财商思维、用智慧、用经验去打磨擦拭，才能焕发出其应有的威力。

今天，我们已经进入互联网时代，有人说，大数据可以帮助我们做决策，然而，事实情况是正因为大数据才导致一切的不可知与不确定。我相信，在创业的道路上摸爬滚打的朋友们都有深刻的体验：最初的创业计划往往都是错误的，而所谓的专家的建议往往是通往坟墓的路条。

在本章前面的一万多字中，我们讲了很多这个时代以及更早于这个时代的成功案例，不可否认，我们能从这些成功的商业模式中找到模棱两可的经验，然而，我想告诉大家的是在当下，最佳的商业模式是立刻行动，马上转换。确切地说，就是行动先于计划，在做的过程中发现问题，找解决方案。

互联网时代的产品并非在工厂生产，比如微信，当下这个版本的微信并非2012年时的模样，同样，比如手机，你的硬件设计出来了，别人已经更

FINANCIAL INTELLIGENCE QUOTIENT

财 道

新换代了，倘若你延续过去的经验来做互联网产品，必然是死路一条。

在我的财商思维中，互联网时代的一切产品都是有生命的，因为它们从诞生开始就在呼吸，在汲取营养，在进化发展。这便是互联网、智能时代的商业本质。

FINANCIAL INTELLIGENCE QUOTIENT

第八章

财道：财商之道

财 道

你是否有财商？

下笔书万言，不知不觉就走到了最后的一章，走到了总结与收尾的阶段。在此我想与读者们交流的是我在这本书中最想呈现给大家的内容——财商。前文中零星地提到过几笔，但一直未能铺展开来讨论。

如今“财商”在人们的口中已经渐渐变成了一个流行词汇，越来越受到人们的重视。这些年我读了很多经济学的书籍，每年 365 天中的大部分时间也在全国各地飞来飞去，讲课，讲创业、讲运营、讲财商。那么财商到底是什么呢？它在我们日常的经济生活中占据着怎样的地位？它与我们所熟知的“智商”、“情商”甚至最近日渐受到关注的“婚商”之间，到底有着哪些区别？

在回答这些问题之前，我想与大家分享一个有些“古老”的故事：2007

第八章

财道：财商之道

年普洱茶的价格跳水崩盘。普洱茶不像龙井、毛尖、碧螺春等茶叶的名声大、价钱高，虽然历史挺悠久，文化内涵也挺丰富，但是名气与价格基本上都属于“养在深闺人未识”的状态，市场一直不温不火。2000年前后港台的茶商进驻内地，开始大量地、不动声色地收购普洱茶，陈年老茶收购殆尽之后又开始并购茶厂、控制茶山、包装新茶，几乎囤积了80%的茶源，定价权很快就捏在了手心里。

然后就要开始包装炒作了，不然怎么会有人认得普洱茶的名号？你为什么要喝普洱茶？因为它是能喝的古董，因为它受到文人墨客的推崇，因为它是药材，因为它产自云南这样一片钟灵毓秀的土地之上……一时间，广告宣传、出书推广、举办活动、赞助节目，普洱茶的名字铺天盖地而来，基本上能露脸的地方都露脸，专家、学者、明星，各路神仙济济一堂，各显神通地对这个茗茶界的“新宠”进行夸赞吹捧。捧来捧去，人人就都知道普洱茶好了，就都迫不及待地想一品陈年普洱的独特幽香了，可是就是买不到！一时间普洱盛行，茶农为了增加产量拔掉其他品种的茶树，清一色地栽种上普洱。

普洱茶的价格就这样在万众瞩目之中一路高歌猛进，越来越多的投资者把目光集中到这块几乎快要流油的肥肉之上，大量跟风买进。当然这些单兵作战的散户想要大量买进也不太可能，茶源大多集中在港台游资的手中，他们一面缓慢地高价卖出茶叶，一面又以更高的价格买进，等普洱价格走上神坛才开始慢慢地、平稳地、有节奏地抛售。市场饥渴难耐，很快便将这些囤

财 道

货吸纳一空，港台商人赚得盆满钵满，带着几十亿的资金撤了，留下不明就里的散户、茶农、大陆茶商和大量收藏普洱茶的消费者。一瞬间，火爆的普洱茶无人问津了，茶农纷纷把茶叶、茶树当柴火烧掉。

放长线钓大鱼，整个过程复杂、流畅，就像坐庄一样，庄家组织严密，运作水平很高，可怜的是大陆的茶商和茶农，他们根本就不知道是怎么回事，因为信息闭塞不对称，只剩下烂摊子来收拾的时候才回过神来，可是已经来不及了。

普洱茶本身无论是功效还是价值都没有那么高，其真实价值对于经验丰富的大陆茶商和茶农来说一定比任何人都要心知肚明，可是他们仍然会陷入这样一个早有预谋的圈套之中，明明上当了依旧乐此不疲。是因为他们对普洱茶的认识不够吗？是他们智商不够高吗？不是。是他们对资本的认识不够，是他们的财商不够高。财商不够，所以只能看到利益，看到趋之若鹜的热度，却看不到隐藏在巨大利益之后的危险与陷阱，只会跟着市场上的宣传与他人的动向跟风买进，却不知道自已买到手里的东西很快就会变得一文不值。

港台商人心思缜密地策划这样一场局，花费好几年的时间等待大鱼上钩、瓮中捉鳖。他们懂得资本的力量，懂得利用资本撬动市场，搅乱原本的秩序，然后浑水摸鱼。不过这些人的财商并没有用在正途之上，已经与强盗无异了。

商业原力如此，弱肉强食，强肉被更强者所食，每一口都是血淋淋的，

第八章

财道：财商之道

胆大机敏的庄家把钱收进自己的腰包，留下普通的老百姓为他们买单。

普洱茶从神坛上跌落，但是类似的故事几乎每天都在上演，就像这么多年房地产炒作一样，投资者大量贷款买房，如果遇到不明就里的购房者便以高价卖出，如果没人买就给房子加价专卖给自己，他们一旦挣足钱就抽身撤了，剩下持续高昂不能走低的房价压力就又落到了望房兴叹的平民百姓头上。

我们为什么要学习财商？为什么每个人都需要学习财商？

可能有人会觉得类似于普洱茶炒作这样的“局”一般的百姓根本就遇不到，可是房子不用买吗，茶叶不用喝吗？生活中的衣食住行与金钱息息相关，挣钱、花钱，每个人都要面对，而在这样再正常不过的经济生活中也需要财商的智慧，否则几年前也不会出现“蒜你狠”、“豆你玩”这种大蒜、豆子价格一路飙升甚至超过鸡蛋和肉类的状况了，更不会在日本核辐射之后出现全国人民疯狂抢盐的闹剧。

其实对于那些容易头脑发热盲目跟风的人来说，学习财商其实是在学习最为基本的商业与金融的知识，在起伏不定的商业环境之中看清大的趋势与方向，保持清醒的头脑，不被热闹的假象蒙蔽，不被资本玩弄欺骗。

茶农的财商不够，所以会因为普洱茶价格上涨而拔掉其他茶树全部栽种上普洱茶，可是从茶树苗栽种到长成再到收获第一批新茶至少三年时间，等到收获新茶时市场已经面临饱和的危险了。这与几年前华北地区的农民纷纷放弃粮食作物改种速生杨树的状况极为相似，后来杨树也因为供大于求而失

财 道

去市场、价格跌落了。

那到底什么是财商呢？

财商是一种全面而均衡的能力，包括对财务知识的了解，对投资战略的熟知，对市场环境的敏锐。财商不仅仅应用于管理金钱、增加被动收入、学习理财投资、实现财务自由，也能够帮助人们在面对陷阱与危机之时保持清醒的理智，做出正确的判断。

如果不懂财商，我们就会像那些朴实的茶农和盲目的大陆茶商一样跟在资本操纵者的身后团团转。而学习财商，正是要不断培养自己对金钱与资本的敏感度，至少在这样的资本漩涡之中明哲保身，甚至识破其中的计谋，保护自身的利益。

生活中的衣食住行都离不开钱，钱是一种媒介、一种工具，一种能让我们活得更加从容、自由的东西，和水、食物、空气一样是生活的必需品。但是钱对我们来说远远没有水、食物、空气一样重要，没有钱这些东西依然会存在，但是没了这些，钱便失去了所有的用武之地。财商首先能够帮助我们认识到这一点，认识到钱本身的工具性，然后才能帮助我们去赚钱，弄清它的本质才能掌握它的规律，才能优雅地、心安理得地赚钱。否则再贪心，挣再多钱都只不过是暂时将财富寄存到自己的手中，然后又源源不断地转手奉送给别人而已，就好像将辛辛苦苦挣来的钱锁进保险柜，以为高枕无忧万无一失了，结果被小偷顺手牵羊，连保险柜都一起偷了。

第八章

财道：财商之道

有句成语叫“一叶障目，不见泰山”，当把一片小小的树叶放在眼睛前面的时候，即使远处的山峰再绵延起伏，再高耸巍峨都看不见了。对金钱本身的执迷和贪恋就是这样一片树叶，遮挡住人们的视线，看不见前方更高、更远的山峦。财商首先是一种思维方式，让人们放下眼前的树叶，抛开自己的贪婪之心，以一种更开阔的视角去面对金钱和事业。

想赚钱无可厚非，财商就是教我们如何赚钱的，但是往往一心想着如何去赚钱的人往往赚不到钱，至少赚不到所谓的“大钱”。以普洱茶的案例来看，如果一心想着将普洱茶推广给更多的爱茶之人，想着真正挖掘普洱茶的文化，那么就能够耐着性子慢慢研究，不会因为别人赚了钱就眼红，把自己的身家全部投进去。一切按部就班地发展，这叫经营；如果打着普洱文化的幌子去招摇撞骗，不懂装懂跟风投资，这叫钻营。财商教我们的是经营之道，而非钻营之术。

有了财商就能够识别商业的原力，能够规避风险，能够将辛苦挣来的财富真正握在手里，能够以一种恢弘的气魄和长远眼光去创造新的财富。

我传播财商思维的使命

普洱茶的案例是一个经典的例子，没有财商所带来的后果其实远远不止于此。

如果有人仔细分析一下中国改革开放30多年来的企业发展，会发现一个触目惊心的现象：许多风光一时的企业在风雨沉浮之中飘摇而逝，那些曾经连普通人都耳熟能详的品牌慢慢地淡出了人们的视线。这其中有企业自身竞争力下降的原因，有大的经济环境的影响，也有很大一部分原因是外国品牌的猎杀。

我们自己的品牌被猎杀最为严重的时候在清末时期，当初中国还处于半殖民地化的社会，在“一战”期间刚刚有所起步的民族工业于战争结束之后

第八章

财道：财商之道

又陷入了被外国资本夹击的境地，本土商品纷纷被廉价的外国商品挤占得失去了生存空间。最重要的是当时的洋人有着另外一样利器，即与清政府签订的不平等条约，他们借助低廉的关税大量倾销自己的商品，而没有任何支撑和保护的民族工业就这样节节败退，溃不成军，中国的市场很快就成了洋货的天下。

敌进我退，中国最初的那一批民族企业便被封杀在了幼苗阶段。如今国外品牌进入中国市场要通过层层关卡，与中国本土的企业竞争起来也没有了那种恃强凌弱的优势。

可是为什么我们的民族企业还是会被猎杀？因为外国人换了一种打法，用更加合法、合理的方法对中国企业蚕食鲸吞。

最为著名也是最令人痛心的一场猎杀是娃哈哈旗下的非常可乐案例。当可口可乐与百事可乐这两大巨头进军中国市场的时候遇到了非常可乐这一本土劲敌，非常可乐在中国的销量是两家外来产品的总和，打出“中国人自己的可乐”的旗号，价格也实惠得多。但是当时非常可乐走的是“农村包围城市”的道路，定位在乡村，很难融入城市年轻人充满活力与昂扬的状态，百事可乐在此时趁火打劫，以帮助非常可乐走向国际的名义出资10亿进行收购，很快便拿到了非常可乐50 %的股权，成了非常可乐的第一大股东，有了一票否决权。从此非常可乐的发展便由百事可乐掌权了，也是从那时开始非

财 道

常可乐所有的营销策略、广告策略都被否决掉，慢慢地便淡出了人们的视线。如今非常可乐虽然仍然在生产，但是我们无论在超市还是在商店都难以觅得那个熟悉的红色罐装饮料了。

类似的例子随手便能查阅得到，甚至很多人能够随口说出，无论是中国本土高端糖果品牌金丝猴，还是人们熟知的大宝面霜、中华牙膏，这些原本已经在中国家喻户晓的企业被外国同类企业收购大部分股权，唯一剩下的就是昔日远播在外的名声和许多人无声静默的唏嘘感叹。

2008年，可口可乐拟全资收购汇源果汁，当时汇源大举扩张旗下工厂，坐等溢价，可是谈判进行到最后阶段却因为违反《反垄断法》被商务部驳回。当时令人印象深刻的不仅仅是收购案本身，更让人惊异的是董事长朱新礼的那句“名言”：企业要当儿子一样养，当猪一样卖。

汇源集团由朱新礼一手创办，风风雨雨走过了十几年的路程，其中的艰辛与困难不言而喻，说汇源是他的“儿子”其实一点都不过分。但是在决定将企业卖出的时候，它的角色便不再是“儿子”了，而是一头体圆膘肥的猪，身上的肥肉是吸引买家的条件，而一切大张旗鼓的宣传都只不过为了卖一个好价钱，最终难以逃脱待宰的命运。

一个充满诱惑力的数字，一张单薄的协议纸，外资企业与投行便将中国的民营企业成功收割，原本已经颇具盛名的民族品牌和企业成了外资的刀下

第八章

财道：财商之道

之肉、盘中之餐。

可口可乐公司懂得如何扩大资本、整合资源，巩固自己的地位、攫取更多的市场。如今商业不能再以战争为后盾，不能再借助军事实力进行举国的产品倾销，但是进驻他国市场，却多了并购这一种方式，与当地企业竞争最有效的方式就是收购，这样其原料、生产资源、销售渠道便都归入自己的囊中，不必再花费心思打败对手，直接让它消失就行了。当初的非常可乐如此，汇源果汁差一点便重蹈覆辙。

不管你是否爱喝汇源果汁，我想当你听到这个享誉全国的果汁品牌即将归入外国人旗下时心中可能会感到不舒服。正是由于这种不舒服的感觉，国人对于这次收购的反对意见简直是压倒性的，从普通大众的角度来说，人们肯定不愿意眼睁睁地看着自己国家的民族品牌拱手让与他人。

难以揣测身为董事长的朱新礼在这个抉择的过程中面临着怎样的压力与不舍，会不会像丢弃珍宝一样心有不甘，但是无论如何，他都已经做了决定，打算从自己奋斗一生的事业之中全身而退。从卖产品到卖企业，一切看起来匪夷所思，但似乎又顺理成章，被整合成为了企业家们摆脱繁重事务的一种方式，权力交给别人，辛苦也交给别人，自己收了钱又能获得轻松，何乐而不为呢？

如果辛苦创办一家企业的最终目的是等待被收购，那么只能说企业家的

财 道

眼界和心胸都太过狭窄了。而我们的企业能不能打造出国际知名的品牌，我们已有的民族品牌能不能走向世界，与企业家的胸怀、眼界都有着深刻的联系。

可口可乐收购汇源，汇源便整合了旗下所有的资产等待溢价，有人将这视作正常的商业行为，认为是企业发展壮大的机会，也是企业家日渐成熟的表现，可是等到企业发展壮大了，也不再是我们自己的企业了。如果角色调换，是汇源收购可口可乐，谈判还会这样顺利吗？恐怕从一开始就没有任何商量的余地。

可口可乐是美国的民族品牌，是美国经济与文化的一张活标签，像肯德基、麦当劳一样深入人心，任何人想收购这样的企业，可能性几乎为零。一家企业能够有这样的口碑、实力，当然也就有了睥睨全球的傲骨，有了不为所动的底气。

何谓民族品牌？渗透着民族精神与文化，能够在商业中代表整个国家、民族的品牌才能够称之为“民族品牌”。我们常说“民族的就是世界的”，并非指民族的属于全世界，而是民族的可以走向全世界，它本身仍旧属于自己的国家，为国家创造财富和价值。

如此看来，如果一位企业家仅仅把企业、公司当作自己的财产，创办企业、经营企业仅仅是为了自己盈利，赚取财富，那么在他的手中，企业永远也无法打造出世界知名的品牌。

第八章

财道：财商之道

我在书中的第一章提到过一个人的梦想能够推动他不断超越自我，实现自己的价值；也提到过世界上只有3 %的人能够成为领导者。现在将二者结合起来看，那些拥有宏伟梦想的人往往能够将自己锻造成那3 %的人，他们不满足与创办企业、实现个人的财务自由，甚至不满足于为客户与员工带去实现财富自由的可能性，他们往往能登高而望远，将企业的发展与国家的命运相联系，心中有着深沉的使命感。

“二战”后的德国与日本经济萧条、工业凋敝，但是都很快得到了恢复，甚至比其他国家崛起得更快。德国得益于国民的辛劳，每周的工作时长比欧洲其他国家多3个小时，但是工资却不及一半。日本长时间占据世界第二大经济体的地位，是亚洲唯一一个发达国家，为什么？我曾经亲自拜访过索尼、松下两家公司，感受过它们的企业文化与氛围以及那种笼罩在整个企业内部使命感。索尼在创立之初的定位便不是老板自己赚钱，而是振兴整个国家，拉动日本的经济。将自身的命运与国家的发展捆绑在一起，我想无论是谁打算收购这样的企业都不会如愿，民族品牌的力量让它能够屹立不倒，能够获得所有国民的支持。日本经济之所以能够飞速崛起，正是因为战后诞生了一大批索尼这样的企业。

梦想的确能够推动一个人不断前行，梦想越大使使命感越强烈。习主席在2012年提出“中国梦”，提出实现中华民族的伟大复兴。我们每个人都在

财 道

谈论中国梦，可是落到每个人身上的时候又该怎样去实现？想要恢复汉唐盛世，再续辉煌，我们缺乏的并不是决心，也不是口号，而是具体的、实实在在的行动，每一个人、每一位企业家的行动，能够将梦想变为现实的行动。

其实企业家身上肩负着更多的使命与责任。提升财商、打造民族品牌依然是每位企业家应该有的眼界和胸怀。

“财商”这一概念由《富爸爸穷爸爸》的作者罗伯特·清崎先生提出，有意思的是清崎的“富爸爸”本身就是一个中国人，是移民美国的华裔三代，这个有着卓越的经济眼光和非凡的理财头脑的中国人将自己一生积累的财富智慧一点一滴地传授给了清崎。可是为什么中国人的智慧我们中国人自己却不能娴熟掌握、运用，来成就自己的经济发展呢？

中国不缺有钱人，可是中国人在有钱之后首先要做的事情是什么？买房、买车、买LV，跑到国外买黄金，顺便拯救一下美国的黄金市场，口袋里的钱源源不断地流进了别人的腰包。中国不缺企业家，而很大一部分企业家在有钱之后首先做的事情无非也是买房、买车，再买房、买车，然后到国外去买房、买车……可是我们从来没有听说过哪个外国人有钱了到中国来拼命买东西，也没有听说过哪个国外的企业家要移民中国。

缺乏财商，中国人被猎杀的便不仅仅是民族企业、民族品牌，还有经济生活中的每一个细节；缺乏财商，我们流失掉的也不仅仅是财富，还有自己

第八章

财道：财商之道

的自信心和使命感。

“螳螂捕蝉，黄雀在后”，往往隐藏在最后的人才是最大的赢家，那么为什么我们不能做黄雀身后的鹰隼，却要选择做一只自鸣得意、不知身后凶险的螳螂呢？

财 道

真正的财商之道

最近有句很流行的话：听过很多道理，却依然过不好这一生。其实这句话适用于每一个人，创业者更是如此，他们可能看过很多成功企业家的传记、书籍，向许多前辈、同行请教，甚至不辞辛劳地去听我的课程，不吝破费地买我写的书……可是即便如此也不一定能够经营好手中的企业，依然会面对瓶颈时不能轻易脱身，严重的甚至会损失惨重、血本无归。

古人说“纸上得来终觉浅”，那些成功的企业家都有着自己独特的方法和经验，每个人的经历和阅历都不尽相同，别人的方法并不一定适用于你，你的问题也并不一定是照搬其他人的经验便能解决的。我第一本书讲的是自己学习和创业的故事，读者看到后也许会不以为然，也许会热血沸腾，但是

第八章

财道：财商之道

无论是哪一种情况都不能帮助你成功。我这点微薄的成就是十年时间里通过摸索一条漫长艰辛的道路才达到的，这对于我来说很重要，可是对于我课堂上的学生和阅读我作品的读者来说其实一文不值，你们听到、看到的都是故事，无关痛痒，因为它只属于我，并且在讲出来的时候已然是过去时。

愚蠢的人才热衷于听故事，聪明的人能够从故事之中总结出别人找到成功道路的方法，然后去寻找自己的成功之路，二者是“术”与“道”的区别。术是方法，道是原理；术是战术，道是战略；术是产品，道是境界。

金庸的武侠小说中有一个剑法高深的人物，名叫独孤求败，他三十岁之前靠紫薇软剑纵横天下，剑法精妙，舞起剑来让人眼花缭乱；四十岁之前使一把并不锋利的玄铁重剑驰骋江湖，此时剑法也归于大气钝重；等到四十岁之后便不再用剑，遇到强敌，即使是草木竹石都能够成为利剑，驾驭起来得心应手，此时他的心中已然没有了剑法。独孤求败年轻之时所学习的招数、剑法便是术，而当他达到“手中无剑，心中有剑”的境界之后便上升到了道的层面，此时再与敌人过招便不再拘泥于形式，哪怕是最简单的招式也都能招招致命。

与之相似，在这本书的前几章我分析了许多企业家的案例，也讲了一些经营企业、提升财商的方法，但是这些都是术。比如，如何实现财务自由？很简单，只要让被动收入大于支出就行了，而想要提高被动收入就要学会理

财 道

财、投资，就要增加自己的资产、减少自己的负债，只要按照这些具体的行动和方法做，就有可能实现财务自由。这些术是具象的，像脚印一样可供后来之人模仿、遵循，可以看作剑术中的招式。

那道是什么呢？是我们的思维方式，是我们的财商高度，是我们的心胸视野，是一个人的起心动念，是支配我们行动的一切思想标准，是凝聚在心中的剑气，有了这股气，我们才能运用好手中的利剑，才能对一切招式、工具都游刃有余，即便手中没有剑，也能借助其他工具创造出新的利刃，甚至草木飞花皆可伤人。

学习财商，也是要学习其中的“道”，学习其中的思维与智慧，而不是局限于几个增加收入的方法、几套经营管理的系统，甚至几个简单的财经类游戏。懂得财商之道的人不屑于将自己定位成赚钱的机器，而是定位成开拓者，开拓新的领域、新的市场、新的产业……

如果仔细观察就可以发现，那些拥有高财商的人往往是有着宽大的胸襟和高远的抱负之人，就像中国古代的儒商，他们之所以能够成就一段商业传奇是因为心中有道，有精神境界的支持与引领。

这里所说的“道”与前文中的“梦想”类似，但又不一样。梦想对于创业者、企业家有着助推的作用，帮助他们提升自身的境界，而道则是境界本身，在每一次思考、每一个决策、每一个举手投足的细节之中都能够体现出来。

第八章

财道：财商之道

举一个简单的例子。听我讲课的学生有时候会无限感慨地对我说：“周老师，你的口才太好了！我真羡慕你，台下有这么多人，你要讲这么多内容，可是你既不用看稿子，也不会忘词。”我说：“你们也可以。”但是这些学生连连摆手，不停说“不行，不行”。

为什么我能在课堂上一口气讲半天的课程，不需要休息也不会忘词？因为演讲不仅是我的事业，也是我的梦想，我希望能够通过演讲来改变更多人的命运，希望我的故事与课程能够感染更多的人。我被自己的梦想推上了讲师的舞台，那么我就要尽自己最大的努力把课程讲好，备课时我想的是怎样才能把知识编排得更加由浅入深、通俗易懂，讲课时想的是怎样把观点表述得更完整、更恰当。如此一来，我曾经的所见所闻、所学所感便都一股脑地涌到了嘴边，我要发愁的是怎样把它们讲得更透彻、更有条理，根本不用考虑内容不够或者忘词的问题。在舞台之上，我想到的不是自己，而是台下信任我的学生们，我希望他们能够领会课程的精髓，能够找到自己走向成功的方法。

为什么有的人站上舞台当众演讲会紧张、会忘词？因为心中存有太多的“我”：我讲话要用什么语气、什么手势？我今天的妆化得行不行？我穿的衣服得不得体？万一讲错了，别人笑话我怎么办？被这么多有关于自己的问题所羁绊，心态再好的人大脑恐怕也会被烧得短路了。平常我们每个人都要跟别人说话，为什么不会紧张忘词呢？因为我们说的都是有用的话，要清楚

财 道

表达自己的意愿，让别人听懂、听明白，这个时候我们通常会忘记自己，只会把精力集中在所讲的内容之上。

人一旦进入“无我”的境界，不再执着于自己的得失、感受，便是进入了道。演讲之道如此，财商之道也是如此。当一位企业家把自己的利害得失抛诸脑后，一心想着打造民族品牌、振兴民族企业的时候，他反而能够看清整个行业的发展局势，能够跳出“小我”的思维去思考企业更加长远的发展，这样的人是不会满足于自己的账户中多了几位数字的，更不会因为自己有钱了就无比窃喜，不会被黄金的枷锁捆绑住手脚，不思进取、裹足不前。

佛教中非常重视人起心动念的力量，认为一个人有什么样的起心动念就会有怎样的行为结果，当你的起心动念与众生相接的时候，自然便不再局限于“术”的层面。佛教中又有“本欲度众生，反被众生度”的说法，当我们身处“道”的层面去为大多数人着想的时候，他们的力量反而会帮助我们成就自己的事业。就像我给学生讲课，讲得越多，我积累的经验便越多，我的能力便不断得到提升，那么我在成就学生的同时，我的学生们也成就了我；再如马云创办阿里巴巴的时候提出“要让天下没有难做的生意”，当越来越多的商家入驻淘宝、天猫的时候，马云自己成功地做成了天下最大的生意。心中无我、无财，才是真正的财商之道，有了道便有了根基和方向，之后才能将财商中所涉及的方法、经验等术运用得灵活自然。

第八章

财道：财商之道

“道”是中国独有的哲学思想，在哲学理念中代表理、代表自然规律、代表世界的本体和万物的起源，蕴含十分丰富。“得道者昌，失道者亡”，自古以来，若想有所成就、有所作为，言行举止、起心动念就必须顺应天地大道。

“道”这一概念在《老子》中最早提出，两千多年来流传不朽，《老子》全书分为上下两部分，分别是道经与德经。有意思的是，从西汉开始这部著作的流传一直是道经在上，德经在下，所以又称《道德经》，但是1973年马王堆出土的帛书中却是德经在上，道经在下，两千多年来我们一直颠倒了整部《老子》。所以，我们平常所说的“道德”应该是“德道”：人首先要有“德”，才能达到“道”的境界。

为什么很多企业能够迅速崛起，发展到一定规模便很难再更上层楼，或者以更加迅疾的速度衰落？为什么明明很畅销火爆的商品会突然失去市场和口碑，让消费者愤懑不已、避之不及？为什么许多风光无限的企业家会一夜之间一文不名，甚至沦为阶下之囚，锒铛入狱？

商业本身要追求利润，所以要想办法提高销售额、降低成本，商人在尽量追求利润最大化的过程中有时会采取一些有悖商业道德的手段，比如以次充好、哄抬价格等行为，这些行为在最初的商业发展中不可避免，这就构成了“商业原罪”。如果原罪进一步放大，便成了违法犯罪。为我们所熟知的

财 道

苏丹红、毒馒头、地沟油，让整个乳类饮料产业遭受重创的三聚氰胺事件，与我们生活息息相关的衣食住行都充满了令人紧张刺激的危险，灾难随时都可能降临，随时可能降临到任何一个人身上。商家失去了最基本的经商之道，缺少端正的道德品行，眼中只有利益与金钱，生产出的劣质产品，如何赢得消费者的青睐？商品的质量都难以保证，创造享誉世界的民族品牌无异于痴人说梦。

如今中国被称为“世界工厂”，“中国制造”已然成了一种标志，可是外国人贪图的是中国商品价格的低廉，如果他们想要买高质量的产品，便宁愿花数倍的价钱购买日本与德国生产的了。即使是国人在购物的时候也会精挑细选，很多时候都会选择高价代购海外的商品。内地有许多年轻的父母会选择去香港购买奶粉，原因是人们无法辨别堆放在大陆超市货架上的奶粉是否安全。如果我们选择用假冒伪劣的商品残害后代，那么我们该如何期待整个国家和民族的未来？2009年，当近七旬高龄的三鹿集团董事长田文华身心疲惫地接受判刑的时候，我们看到的不仅仅是这个企业的消泯，更是企业家良心与道德的缺失。

类似的案例还有很多，著名的胡润富豪榜十年的榜单中共出现35位问题富豪，大多有着显赫的身家和充满传奇色彩的奋斗经历，一朝失足，酿成千古之恨，步入牢狱再难回首。财商一个很重要的内容便是实现财务自由，可

第八章

财道：财商之道

是如果连最基本的人身自由都保证不了，实现财务自由有什么意义？随着被曝光的富豪纷纷落马，胡润榜也开始被戏谑称为“杀猪榜”。是这个榜单有问题吗？不是，问题出在企业家自己的身上。

生产技术、商业模式、经营方式都是一家企业能够在大潮流中站稳脚跟的资本，但是真正能够让企业在整个商界扎根的则是企业家的品质与道德、胸怀与眼光。经营企业就像种一棵树，从表面看来，我们只能看到这棵树是否长高了，枝干是否粗壮了，叶子是否密实了，但是我们看不到的是树的根，它的走向、生长都包裹在黑暗的泥土之中，我们很少注意，也很难目睹。可是当一阵狂风吹过的时候，却可以得到最有效的检验，根扎得深、扎得稳，树便不会倒；根基轻浮不稳，狂风会将整棵树连根拔起，即使曾经再枝繁叶茂也没有任何意义了。企业也是如此，风险来临之时，才是检验一家企业的文化环境、一位企业家的道德底线之时。如果一家企业能够在浮躁的环境中保持自身的正气，在别人卖假货的时候专注产品质量，消费者也许会被价格低廉的商品欺骗一次两次，可是时间久了自然会选择品质优良的商品，“大树之下寸草不生”，长成参天大树，才是步入品牌之路的开始。

所谓“君子爱财，取之有道”，这个“道”便是财商之道，既包括企业家的道德品质，也包括企业家的思想境界。

真正的财商之道要遵循财富的规则、商业的规律，钱财不过是生产交换

财 道

的媒介，不过是生活中人人都要用到的工具，如果为了这个工具而活，便完全是本末倒置了。无论是我的课程之中，还是在当下你所看到的这本书里，我的目的都不是教人怎样赚钱，而是启发创业者、企业家去合理地赚钱，将事业做得更宏伟、更持久。

“我们的目标是星辰大海”，每一位企业家都是一条河流，财商之道便是河流的使命、目标与方向，指引着河流蜿蜒前进，汇入广阔的海洋，映衬辽远的星辰薄暮。

内容专家微信平台



华夏出版社微信平台



上架建议 商业策略·投资理财

ISBN 978-7-5080-9208-9

